

TAMPEREEN YLIOPISTO

Johtamiskorkeakoulu

HARRASTUKSESTA MENESTYSALAKSI

Tampereen peliklusterin rakentuminen, toiminta ja tulevaisuus

Kunta- ja aluejohtaminen

Pro gradu -tutkielma

Olli Ylioja

Huhtikuu 2014

Tämä tutkimus keskittyy tarkastelemaan Tampereen seudulle 2000-luvun ensimmäisten vuosikymmenten vaihteessa muotoutunutta pelialan klusteria. Kvalitatiivisen tutkimuksen menetelmänä on käytetty klusterin toimijoiden teemahaastatteluja sekä niiden käsittelyyn sisällönanalyysia. Tavoitteena on ollut selvittää pelialan klusterin toimintaa ja rakennetta suhteessa vakiintuneisiin liiketoiminnan alueellista keskittymistä selittäviin teorioihin ja malleihin. Nuorena ja nopeasti kehittyvänä toimialana pelialaa tunnetaan edelleen melko vähän - lisäksi peliteollisuudessa on monia ominaispiirteitä, joiden takia vakiintuneet mallit eivät välttämättä kuvaa kattavasti alan klusterin toimintaa. Näitä ovat erityisesti Suomen tapauksessa vahva harrastuspohjaisuus ja liiketoiminnan täysi vientivetoisuus. Lisäksi tutkimuksessa arvioidaan asiantuntijahaastattelujen sekä pelialan kotimaisten ja globaalien kehityssuuntien pohjalta tamperelaisen peliklusterin menestyspotentiaalia jatkossa.

Tamperelainen pelialan klusteri noudatteli yllättävän suoraan klusteriteorian, innovaatiojärjestelmien, tuotannollisten alueiden ja innovatiivisten miljöiden teorioiden perusajatuksia. Vaikka monien, erityisesti innovatiivisuuteen ja laajaan verkostoyhteistyöhön liittyvien tekijöiden esiintyminen on klusterin aikaisesta kehitysvaiheesta johtuen vajavaista, voidaan pelialan klusterissa havaita oleellimmat alueellisen keskittymisen edut ja niiden taustatekijät. Tampereella korostuvat henkilötason yhteydet; klusteria niin konkreetian kuin mielikuvienkin tasolla eteenpäin ajava yhteisöllisyys; kollektiivinen ruohonjuuritasolta lähtevä avoin yhteistyö; sekä erityispiirteinä sitoutuneisuus elinympäristöön, mutta toisaalta eristäytyminen alueen muusta toimijakentästä. Oikein kohdennettujen julkisten tukitoimien merkitys klusterin menestykselle pitkällä tähtäimellä on myös merkittävä.

Klusterin tulevaisuuden potentiaali kytkeytyy paitsi suomalaisen pelialan kansainvälisen nosteen säilymiseen, myös alan globaaleihin peliteollisuuden trendeihin sekä tamperelaisten kykyyn hyödyntää näitä oikea-aikaisesti. Menestyvien pelinkehittäjien nousu klusterin yritysjoukosta näyttää nykyisellä kehityksellä lähitulevaisuudessa todennäköiseltä. Tämä taas hyödyttäisi avoimessa yhteisössä monin tavoin myös klusterin muita yrityksiä vahvistaen kehitystä entisestään.

SISÄLLYS

1 JOHDANTO	1
1.1 Aiempi tutkimus ja tutkimuskysymykset	3
1.2 Haastattelut aineiston keruun välineenä sekä sisällönanalyysi	4
2 ALUEELLINEN KILPAILUKYKY JA TOIMIALAKESKITTYYMÄT	8
2.1 Klusterit	9
2.2 Innovaatiojärjestelmät	13
2.2.1 Kansallinen innovaatiojärjestelmä	14
2.2.2 Alueellinen innovaatiojärjestelmä	15
2.2.3 Sektorikohtainen innovaatiojärjestelmä	16
2.3 Tuotannolliset alueet	17
2.4 Innovatiiviset miljööt	20
2.5 Yhteenveto	21
3 PELITEOLLISUUDEN KLUSTERIT	26
3.1 Tietoteknisen teollisuuden klusterin yhteistyömuodot	27
3.2 Esimerkkejä peliteollisuuden klustereista	29
3.2.1 Massachusetts	29
3.2.2 Dublin	30
3.2.3 Frankfurt	31
4 PELITEOLLISUUS - HARRASTELUSTA MENESTYSALAKSI	33
4.1 Mobiilipelin lyhyt historia	34
4.2 Peliteollisuuden nykytrendit	37
4.2.1 Digitaalinen jakelu	37
4.2.2 Palvelut pelaajille	38
4.2.3 Teknologia	40
4.3 Pelit osana kulttuuria	44
4.3.1 Indie-pelin nousu	46
4.3.2 Joukkorahoitus ja pelaajakulttuurin muutokset	49
5 SUOMALAINEN PELITEOLLISUUS	53
5.1 Suomalaisen peliteollisuuden kehitys	53
5.2 Suomalaisen pelinkehityksen nykytila	57
6 PELITEOLLISUUS TAMPEREELLA	61
6.1 Tamperelaisen peliklusterin synty	61
6.2 ManseGames -projekti	63
6.3 Tamperelaiset pelialan yritykset ja pelit	64
7 TAMPERELAINEN PELIKLUSTERI JA PELINKEHITYS-SKENE	67
7.1 Millainen on Tampereelle muodostunut peliklusteri?	68
7.1.1 Rakenne	68
7.1.2 Klusterin toimijat	70
7.1.3 Yhteistyömuodot, viestintä ja yritysten sijainti	72
7.1.4 Tukitoimien merkitys klusterin syntyyn ja kehitykseen	74
7.1.5 Liiketoiminnan ja harrastamisen välinen ristiriita peliyrityksen toiminnassa	78
7.1.6 Tamperelaisen klusterin ominaispiirteet	81
7.2 Suomalainen peliala ja pelintekijät	85
7.3 Miltä näyttää tamperelaisen peliklusterin tulevaisuus?	88
7.3.1 Pelialan kehitystrendit	88

7.3.2 Suomalainen peliteollisuus	91
7.3.3 Tamperelainen toimintaympäristö	94
8 PÄÄTELMÄT	96
8.1 Tampereen peliklusterin rakenne ja toiminta.....	96
8.2 Peliklusteri suhteessa alueellisen toimialakohtaisen keskittymisen teorioihin	104
8.3 Klusterin potentiaali ja tulevaisuus	110
8.4 Lopuksi.....	116
LÄHTEET.....	118
INTERNET-LÄHTEET.....	123
LIITTEET	127

1 JOHDANTO

Olen seurannut suomalaisen pelialan kehitystä sivusta mielenkiinnolla jo usean vuoden ajan. Viime vuosina tämä kiinnostus pelialaa kohtaan on kasvanut entisestään muun muassa globaaleiksi menestystuotteiksi nousseiden suomalaispelien, lisääntyneen uutisoinnin ja omien opintojeni myötä. Teollisuuden rakennemuutoksessa kamppaileva Suomi kaipaa kipeästi uusia menestystarinoita, jotka eivät uhkaa karata halvemman työvoiman maihin. Peliteollisuus on juuri tällainen nouseva korkean teknologian ja osaamisen menestysala, minkä takia innokkaimmat ovat ehtineet toivomaan siitä jo uutta Nokiaa - veturia koko suomalaiselle taloudelle. Nokian kaltaista kansallista merkitystä liikevaihdoltaan vielä hyvin vaatimattomalla pelialalla ei voi mitenkään olla, mutta alueellisesti ja paikallisesti peliala voi nousta tärkeäksi osaksi innovatiivisena ja korkeateknologisena profiloitumaan pyrkivien kaupunkiseutujen menestystä. Jo nyt pelialan kasvu on saanut skeptikot pohtimaan uudeleen kantojaan tähän harrastukseen, joka vielä vuosituhannen alussa oli selkeästi valtakulttuurin ulkopuolisen ryhmän puuhastelua. Viimeistään mobiilipelaamisen suosion myötä pelaaminen näkyy kuitenkin nyt kaikkialla.

Pelit ovat ajanvietettä, joka kasvattaa jatkuvasti suosiotaan. Paitsi että nykyiset sukupolvet, yhä vanhemmat mukaan lukien, tutustuvat edelleen pelaamiseen, myös jokainen tuleva sukupolvi on pelaajasukupolvi. Suhteellisen vakaissa taloudellisissa oloissa teknologiseen kehitykseen tiiviisti kytkeytyvän pelialan kasvun voi ennakoida jatkuvan vielä pitkään. Se on ylittämässä vaikeuksissa olevan musiikkiteollisuuden sekä paikalleen jämähtäneen elokuvateollisuuden ja nousemassa siten suurimmaksi viihdeteollisuuden muodoksi. Toisaalta peliteollisuudella on paljon yhteistä näiden kahden perinteisen viihdeteollisuuden alan kanssa.

Pelienkin kohdalla on yhä enemmän käyty erityisesti elokuvien osalta tuttua väittelyä siitä, onko kyse kulttuurista vai puhtaasta viihteestä. Toistaiseksi kulttuuriarvoa ovat puolustaneet lähinnä pelaajat itse, sillä taiteellisesti kunnianhimoisimmatkin pelit ovat edelleen melko rajoittuneita. Maailmanlaajuisesti tunnustettava merkittävä pelimuotoinen kulttuurituote on kuitenkin jossain vaiheessa tulossa, mikäli nykykehitys jatkuu. Pelien tekemisen jatkuvasti helpottuessa ja kustannusten laskiessa tilaa syntyy yhä enemmän riippumattomille omaperäisille "taiteilijoille", niin sanotuille indiekehittäjille. Yksi huomiota herättävä jättimenestys voi nopeasti muuttuvalla pelialalla saada aikaan yllättävän suuriakin muutoksia. Tällainen "teos" voi periaatteessa tulla myös Suomesta, jolla on jo pelialalla kokoaan paljon suurempi maine menestyspelien kuten *Max Paynen* ja *Angry Birdsin*

ansioista. Tällainen menestyspeli voi olla jopa "suomalainen" vaikutteiltaan. Tällaisen tuotteen arvo niin sanotulle maa-brändille ja Suomen maineelle voisi olla merkittävä - ilmiselvien taloudellisten hyötyjen lisäksi.

Suomalainen peliosaaminen tunnetaan jo nyt innovatiivisuudestaan ja omaleimaisuudestaan. Viime vuosina huomio on kiinnittynyt muutaman suomalaisyhtiön suuriin voittoihin. Rovion ja Supercellin taloudellista menestystä on hämmästelty siinä määrin, että etenkin valtamediassa peleihin liittyvät jutut keskittyvät nyt pääasiassa siihen, kuinka hyviä rahantekovälineitä ne ovat. Tämä rahakeskeisyys on toisaalta vaikeina aikoina ymmärrettävää - menestystarinoita kaivataan kipeästi Nokian romahduksen jälkeen. Pelintekijöitä tällainen painotus saattaa kuitenkin ärsyttää. Heistä valtaosa tekee työtään puhtaasta intohimosta alaa kohtaan, takanaan pitkäaikainen harrastus pelien tekemisen parissa. Tästä näkökulmasta tuottavuuden ja rahan painottaminen voi olla myrkkyä luovuudelle ja innovatiivisuudelle, joka on aivan yhtä elintärkeää koko alan kehittymiselle kuin se on yksittäiselle laadukkaalle, menestyvälle pelille.

Toisaalta nyt kun peliala on jo kauan sitten kasvanut yli amatöörimäisen puuhastelun, on liiketoimintaosaaminen noussut paljon entistä merkityksellisemmäksi. Lisäksi jokaisella pelialustalla (älypuhelimet, konsolit, tietokoneet, Facebook jne.) tarjonta ja sen myötä kilpailu on kasvanut valtavasti. Etenkin mobiilipuolella, jolla suomalaisen peliteollisuuden viimeiset menestystarinat on nähty, uusien pelien määrä on päätä huimaava. Vaikka markkinatkin ovat huimassa kasvussa, on pelintekijöiden oltava valppaina trendien nopeille vaihteluille ja samalla kuitenkin säilytettävä innovatiivisuus ja rohkeus tehdä oikeasti omanlaista tuotettaan. Toisin sanoen, vaikka peliala elää etenkin mobiilipuolella huimaa kasvuhuumaa, on pärjääminen siellä jatkuvasti haastavampaa ja monen osatekijän summa. Tämä tuntuu lähinnä pelien ansaintamalleihin keskittyneeltä valtamedialta unohtuvan.

Peliala on Tampereella suhteellisen nuori tulokas. Alan pioneerit löytyvät Helsingistä, joka on maan ylivoimaisesti suurin ja työvoimaltaan osaavin pelialan keskittymä. Tampereen peliklusteri sai käytännössä alkunsa vasta viitisen vuotta sitten. Peliyritykset ovat kaupungissa pääasiassa pieniä muutaman hengen studioita, joista suurin osa tekee mobiilipelejä. Joidenkin vakiintuneempien studioiden johtohahmoilla on osaamista alalta, mutta muuten Tampereella näkyy selkeästi vielä amatöörimäisyys - harrastelijoiden innostuneisuus ja toisaalta naiivius. Tämä tekee Tampereesta erityisen mielenkiintoisen tutkimuskohteen, koska rennon harrastamisen ja vakavan liiketoiminnan ristiriitaa eletään ja pyritään ratkomaan vielä suurimmassa osassa yrityksiä.

1.1 Aiempi tutkimus ja tutkimuskysymykset

Pelialan klusteri on varsin omalaatuinen ja toistaiseksi aluetieteellisessä tutkimuksessa hyvin vähälle huomiolle jäänyt liiketoiminnan keskittymisen ilmentymä, joka tästä syystä sekä alan globaalin merkityksen kasvun takia ansaitsee tulla tutkituksi. Vaikka pelialan klusterit eivät ole maailmanlaajuisesti enää aivan tuore ilmiö ja myös pelitutkimuksella alkaa olla perinteitä, pelialaa ei silti ole liiemmin tarkasteltu alueellisesti. Tämä on siinä mielessä ymmärrettävää, että peliteollisuuden markkinat ovat jo pitkään olleet globaalit. Merkittävistä kotimarkkinoista voidaan puhua ehkä vain Yhdysvalloissa, Japanissa, Venäjällä ja Saksassa. Pelialan osaajat ovat puolestaan jo pitkään tottuneet liikkumaan vaivattomasti yrityksestä ja maasta toiseen, koska yhteinen kieli on yleensä luonnollisesti olemassa (englanti ja koodaus). Viime vuosina tämä liikkuvuus on vain hieman laajentunut esimerkiksi itäeurooppalaisten PC-kehittäjien nousun seurauksena. Myös Suomessa kasvava osa pelialan ammattilaisista on ulkomaalaisia - osittain siksi, että vakiintuneemmille yrityksille ei ole ollut saatavilla tarpeeksi osaavaa työvoimaa Suomesta.

Pelialan keskittymiä löytyy maailmalta useita. Usein ne ovat muodostuneet kaupunkeihin ja alueille, joissa on muutenkin vahva teknologisen ja tietoteknisen osaamisen perinne - esimerkiksi Montreal ja Massachusetts. Toki klustereiden voidaan ajatella olevan myös kansallisia, kuten esimerkiksi hyvin pitkät perinteet alalla omaavassa Japanissa, jossa pelinkehitys on kytkeytynyt luonnollisesti myös pelilaitteiden kehitykseen (Nintendo, Sony ja Sega). Silti pelialan alueellinen tutkimus on ollut vähäistä.

Tässä gradussa tutkin tamperelaisen pelialan keskittymän toimintaa ja organisoitumista sekä pyrin arvioimaan sen tulevaisuuden näkymiä asiantuntijahaastatteluiden ja pelialan yleisten kehitystrendien pohjalta. Peilaan tuloksia aiempaan tutkimukseen klustereista ja muusta yritystoiminnan maantieteellisestä keskittymisestä. Oletukseni on, että peliala on sen verran omaleimainen teollisuudenala, että siihen ei voi monilta osin soveltaa muilta teollisuudenaloilta tuttuja malleja. Pyrin avaamaan tätä omaleimaisuutta ja sitä, miltä osin peliala mukautuu jo olemassa oleviin malleihin, ja miltä osin se muodostaa oman erillisen ilmiönsä. Tätä tavoitetta tukee käsittelemäni Ludovic Halbertin (2012) alallaan harvinainen tutkimus Pariisiin alueen pelialan sekä sen rinnakkaisalojen yhteistyömuodoista. Sen kautta voin varovaisesti arvioida, onko Tampereen klusterin toiminta osa laajempaa, nuorille teknologiapohjaisille ja luoville toimialoille ominaista muutosta, kiinni tämän perinteisissä malleissa vai luoko se kokonaan omanlaistaan mallia. Lisäksi esittelen lyhyesti

muutamia peliklustereita maailmalta niistä tehtyjen lehtiartikkeleiden perusteella. Niiden kautta syntyy kuva peliklustereiden erilaisista profiloitumisvaihtoehdoista.

Tutkimuskysymyksiäni ovat seuraavat:

- Millainen on Tampereelle muodostunut peliklusteri?
 - Millaisten sisäisten ja ulkoisten suhteiden varaan se on organisoitunut ja millaisten prosessien tukemana se toimii?
- Miltä näyttää tamperelaisen peliklusterin tulevaisuus?
 - Suhteessa koko peliteollisuuden kehitystrendeihin, suhteessa suomalaiseen peliteollisuuteen ja tamperelaiseen toimintaympäristöön?

Tutkimuskysymyksiin vastaaminen antaa ensinnäkin kuvan tamperelaisen peliklusterin organisoinnista, oli se sitten löyhää tai jopa täysin olematonta, sekä toiminnasta - siitä, mitä klusterin sisällä tapahtuu. Toiseksi tutkielma toivon mukaan pystyy hahmottelemaan peliklusterin tulevaisuuden näkymiä. Tässä mielessä näen tärkeänä kolme ulottuvuutta: paikallisen, kansallisen ja globaalin toimintaympäristön.

Tampereen peliklusteri on Suomen toiseksi suurin pelialan keskittymä pääkaupunkiseudun jälkeen. Onko näiden ja muiden keskittymien välillä nähtävissä jonkinlaista erikoistumista tai muuta rakennetta, vai ovatko ne kaikki osa suomalaista peliklusteria? Globaali toimintaympäristö nopeine muutoksineen on otettava huomioon, jotta voidaan arvioida Tampereen klusterin valmiudet ja sopeutumiskyky tuleviin haasteisiin. Löytyykö Tampereelta ehkä jopa jotain erikoisosaamista, joka antaisi merkittävää etua tulevaisuudessa? Tulevaisuuden arviointi on haastava tehtävä, mutta nähdäkseni klusterin tutkimus vaatii eteenpäin katsovaa otetta pelkän toiminnan tarkastelun lisäksi. Lisäksi koko alaan kohdistuvat odotukset puoltavat tällaisen varovaisen arvion tekemistä.

1.2 Haastattelut aineiston keruun välineenä sekä sisällönanalyysi

Tutkielmani aineistona toimivat kuusi tutkimushaastattelua. Haastattelin tamperelaisia pelintekijöitä sekä Neogamesin edustajia. Neogames on Tampereella toimiva pelialan yhdistys, joka koordinoi, kiihdyttää ja tukee suomalaisen peliteollisuuden kasvua ja kehitystä. Se oli pelialan toimijoita tuke-
neen ManseGames -projektin tärkein organisoija. ManseGames toimi myös tämän tutkimuksen in-

noittajana. Pelintekijät ovat pääosin kokeneempia ja alaa jo jonkin aikaa tarkkailleita henkilöitä, jotka ovat olleet myös aktiivisia tamperelaisen pelialan yhteistoiminnan organisoinnissa. Tutkimusmenetelmäni olivat teemahaastattelut ja kvalitatiivinen sisällönanalyysi.

Valitsin tutkimusmenetelmäksi teemahaastattelun, koska haastattelujen tekeminen on tuttu, luonteva ja joustava tapa työskennellä. Lisäksi se soveltui hyvin tutkimukseen, jossa kohteena oli suhteellisen löyhästi organisoitunut ihmis- ja osaamiskeskeinen vapaamuotoisen vuorovaikutuksen keinoin toimiva kokonaisuus. Liian strukturoitu tutkimus- tai haastattelumenetelmä olisi voinut luoda vajavaisen kuvan siitä tapojen ja keinojen kirjosta, joiden kautta klusteri toimii.

Teemahaastattelua voidaan kutsua myös puolistrukturoiduksi haastatteluksi. Sille on ominaista, että jokin haastattelun lähtökohta on muuttumaton, mutta jotain voidaan myös muuttaa haastattelun edetessä. Teemahaastattelussa haastattelu kohdennetaan tiettyihin aihepiireihin, jotka on etukäteen suunniteltu ja haastateltavan kanssa sovittu. Haastateltavat ovat kokeneet yleensä jonkin tietynlaisen tilanteen, jonka tässä tapauksessa voidaan tulkita olevan työskentely pelialalla ja toiminta muiden samanlaisten ihmisten kanssa. Haastattelu suunnataan tutkittavien henkilöiden subjektiivisiin kokemuksiin. Teemahaastattelulla voidaan tutkia yksilön ajatuksia, tuntemuksia ja kokemuksia. Siinä korostuu haastateltavien oma elämysmaailma. Teemahaastattelu tuo siis kuuluviin tutkittavien oman äänen. (Hirsjärvi & Hurme 2000)

Teemahaastattelua käytetään usein, kun halutaan selvittää vähän tunnettuja asioita. Haastattelu sopii tutkimusmenetelmäksi myös silloin kun ei tiedetä, millaisia vastauksia tullaan saamaan, tai kun vastaus perustuu haastateltavan henkilön omaan kokemukseen. Menetelmää käytetään myös, kun halutaan syventää tietoa jostakin asiasta. (Hirsjärvi & Hurme 2000, 35) Samoin teemahaastattelulla voidaan tuottaa arvokasta tietoa asioista, joista tutkittava ei ole tottunut puhumaan päivittäin, kuten aatteista, aikomuksista ja arvoista (Åstedt-Kurki & Heikkinen 1994, 420). Haastattelussa saatu tieto on aina sidoksissa siihen tutkimusympäristöön, josta tutkimuksessa ollaan kiinnostuneita. Laadullisessa haastattelussa korostuvat kokemukset tutkittavasta tilanteesta sekä kyky ja halukkuus keskustella aiheesta. (Kylmä & Juvakka 2007. 79–80)

Tein haastattelut pääosin toimistoissa, sekä kahdessa tapauksessa ravintolassa ja neuvottelutilassa. Haastattelut kestivät keskimäärin 40 minuuttia ja ne kaikki sujuivat ongelmattomasti. Kaikki haastateltavat olivat avoimia ja vastasivat kysymyksiin mielellään ja kattavasti. Heistä näki, että suhtau-

tuminen peleihin ja niiden tekemiseen on intohimoista ja koko alan kehityksestä keskustellaan paljon myös kollegojen kanssa.

Seurasin haastatteluissa etukäteen valmistelemiani kysymysrunkoja (Liite 1) vaihtelevasti. Joissain haastattelussa saatoinkin kysyä useita ennakoimattomia lisäkysymyksiä, kun taas toisissa jotkin kysymykset jäivät pois turhina. Tähän puolistrukturoitu haastattelumenetelmä antoi hyvät mahdollisuudet, ja mielestäni se oli eduksi myös luontevan ja avoimen haastatteluilmapiirin luomisessa. Nauhoitin kaikki haastattelut, ja litteroin ne kokonaisuudessaan myöhemmin.

Kvalitatiivisessa tutkimuksessa pyritään kuvaamaan tutkimuskohdetta, joka voi olla ilmiö tai tapahtuma. Siinä koetetaan ymmärtää tiettyä toimintaa ja samalla antaa teoreettinen tulkinta jollekin käytännön ilmiölle. Kvalitatiivisessa tutkimuksessa ei tavoitella tilastollista yleistämistä, joten aineiston valinta tulee olla harkittua ja tarkoitukseen sopivaa. (Tuomi & Sarajärvi 2009, 85-86) Sisällönanalyysi on kvalitatiivinen tutkimusmetodi, jota voi käyttää kaikenlaisessa verbaalissa, kuvallisessa, symbolisessa ja kommunikatiivisessa aineiston tutkimisessa. Sisällönanalyysin juuret ovat journalistisessa tutkimuksessa, kirjallisuusteoriassa ja yhteiskuntatieteissä. (Krippendorff 2004, 17)

Ennen kuin sisällönanalyysin voi aloittaa, on tutkijan selvítettävä tarkasti, mikä on tutkimusaihe. Vaikka aineistosta löytyy paljon kiinnostavaa tietoa, on tutkimusta tehdessä muistettava selkeä tutkimustehtävä. Rajausta kannattaa tehdä mahdollisimman tarkasti. Rajauksen jälkeen on vuorossa aineiston litterointi ja koodaaminen. Tässä vaiheessa aineistoa käydään läpi ja vain tutkimusaiheen teemat nostetaan esille. Kun olennainen tieto tutkimuskohteesta on selvillä, siirretään nämä tiedot erilleen muusta aineistosta. Kolmantena kohtana tulee luokitella, teemoitella ja tyypitellä aineisto. (Tuomi & Sarajärvi 2009, 92 - 93) Olen käyttänyt tässä tutkielmassa teemoittelua, jossa laadullinen aineisto pilkotaan ja ryhmitellään erilaisten aihepiirien mukaan. Viimeisenä vaiheena on yhteenvedon kirjoittaminen.

Haastatteluissa tuli ilmi mielenkiintoisia asioita, jotka eivät tulleet lopulliseen raporttiin asti, koska ne eivät liittyneet suoraan tutkimuskysymyksiin. Teemoittelin aineiston kahden tutkimuskysymyksen mukaisesti useampaan kategoriaan. Näihin kategorioihin jaoin litteroidut haastatteluvastaukset käyttäen apuna värikoodausta. Tämän jälkeen ryhdyin kokoamaan ryhmitellyistä vastauksista analyysia niiden antamaa informaatiota teoriaan peilaten.

Sisällönanalyysi on tekstianalyysia diskurssianalyysin tapaan. Sen avulla voidaan analysoida dokumentteja systemaattisesti ja mahdollisimman objektiivisesti. Dokumentti voi tarkoittaa esimerkiksi kirjaa, artikkeleita tai haastatteluita. Miltei mikä tahansa kirjalliseen muotoon saatettu materiaali voi olla sisällönanalyysin kohteena, eikä materiaalin tarvitse olla strukturoitua. Sisällönanalyysissä etsitään tekstin merkityksiä. Tutkittavaa aineistoa pyritään kuvaamaan tiivistetyssä ja yleisessä muodossa, mutta tekstin sisältämä informaatio sisältö ei saa kadota. Hajanaisestä aineistosta pyritään saamaan selville mielekäs, selkeä ja yhtenäinen tieto. Kerätty aineisto järjestellään, jotta johtopäätösten teko olisi sen jälkeen mahdollista. Koska sisällönanalyysin järjestetty aineisto ei tarkoita vielä tuloksia, on menetelmä saanut osakseen myös kritiikkiä. Tutkija voi kuvata tarkkaankin analyysiin, mutta jos loppupäätelmät jäävät tekemättä, on tutkimus keskeneräinen. (Tuomi & Sarajarvi 2009, 103 - 104)

Tässä tutkimuksessa johtopäätösten tekeminen on ollut siinä mielessä helppoa ja turvallista, että haastateltavat antoivat hyvin yksiselitteisiä ja selkeitä vastauksia, joissa ei ollut juuri tulkinnanvaraakaan. Niinpä haastateltavien ajatukset välittyvät tutkimukseen muuttumattomina.

2 ALUEELLINEN KILPAILUKYKY JA TOIMIALAKESKITTYMÄT

Alueellinen toimialakohtainen keskittyminen ja sen tuomat hyödyt on todistettu ilmiönä jo kauan aikaa. Nykyaikaisen taloustieteen isä Adam Smith havaitsi alueellisen erikoistumisen ja keskittymisen edut vuonna 1776 tekemässään tutkimuksessa. Alueellinen keskittyminen lisäsi tuottavuutta tuotannon skaalaetujen ja erikoistuneen työvoiman saatavuuden ansiosta. 1900-luvun alkupuolella aiheen tutkimusta jatkoi Alfred Marshall, joka keskittyi selvittämään, miksi toiset teollisuudenalat pärjäsivät joillain alueilla paremmin kuin toiset. Hänen mukaansa syynä oli "teollinen ilmasto", joka on kehittynyt alueelle polkuriippuvasti ja on sellaisenaan vaikeasti toistettavissa toisella alueella. Alueen omaleimaisuuden lisäksi teollisessa ilmastossa korostui vuorovaikutus ja yhteistyö toimijoiden välillä, eikä pelkästään hyödykkeiden vaihto. (Harmaakorpi ym. 2008, 141) 1900-luvun lopulta globalisaation ja informaatioteknologian uskottiin häivyttävän sijainnin merkityksen liiketoiminnasta. Toisin kuitenkin kävi, sillä tutkimuksissa on havaittu, etteivät uudet informaatioteknologian ratkaisut tiedonvälittämiseen olekaan heikentäneet alueellista merkitystä tai hajauttaneet yritysten innovaatiotoimintaa. Sen sijaan paikallisesta osaamisesta, tietopääomasta, instituutioista ja kilpailukyyn kehittämiseen tähtäävistä toimista on tullut johtava teema globaalissa markkinataloudessa. (Constructing Regional Advantage 2006, 25)

Globalisaatio on heikentänyt erilaisten rajojen merkitystä ja kiristänyt maailmanlaajuisia kilpailua. Sen seurauksena alueet joutuvat arvioimaan omaa kilpailukykyään yritysten sijaintipaikkoina. (Sotarauta & Lähteenmäki 2001, 45) Eri alueilla on lähtökohtaisesti erilaiset kyvyt kilpailussa menestymiseen. Läheisyys luonnonresursseihin, maantieteellisesti edullinen sijainti sekä väestömäärä ovat taloudellisen ja sosiaalisen kehityksen kannalta tärkeitä edellytyksiä. Jos alue ei ole lähtökohtaisesti tällä tavoin onnekaassa asemassa, vaatii kilpailukyyn säilyttäminen erityistä innovaatiopolitiikkaa, joka rakennetaan alueen omien vahvuuksien pohjalta. Innovaatiopolitiikan tavoitteena on kehittää alueen innovaatiokapasiteettia esimerkiksi edistämällä tiedon luomista, jakamista ja tehokasta hyödyntämistä käytännössä. (Constructing Regional Advantage 2006)

Alueen kilpailukyky rakentuu sellaisista ominaisuuksista, joiden avulla alue voi osallistua ja menestyä kilpailussa muiden alueiden kanssa. Alueet tavoittelevat kilpailuetua, jolla tarkoitetaan sellaista ominaisuutta, jolla se erottuu positiivisesti muista alueista. Sotarauta (2001, 206) luettelee alueen kilpailukyyn kahdeksan elementtiä, jotka ovat *yritykset, inhimilliset voimavarat, asuin- ja elinympäristön laatu, instituutiot ja toimiva kehittäjäverkosto, verkostoihin kuuluminen sekä infrastruktuuri*. Lisäksi *imago* ja *luova jännite* vaikuttavat alueen kilpailukykyyn.

Alueellinen kilpailukyky muodostuu pitkälti tiedon ja oppimisen varaan. Puhutaan tietämysperäisestä taloudesta ja oppivista alueista, joissa korostuvat tiedon ja tietämyksen hankkiminen, jakaminen ja käyttäminen sekä jatkuva oppiminen. Alueen kilpailukyky ei ole ainoastaan itsestään kehittyvä ominaisuus, vaan sitä voidaan järjestelmällisesti rakentaa poliittisesti ohjattujen toimien avulla. Silloin korostuu yritysten toiminnan lisäksi julkisten instituutioiden ja korkeakoulujen sekä tutkimuslaitosten rooli kehittämisen ja osaamisen tukijärjestelminä. Muuttuvassa toimintaympäristössä yritysten innovaatiotoimintaa on pyritty tukemaan useiden erilaisten julkishallinnon vetämien kehittämisohjelmien avulla niin kansallisella kuin kansainväliselläkin tasolla. Kehittämistoiminnan painopisteen siirtyminen yhä enemmän alueelliselle tai paikalliselle tasolle on nostanut esiin uudenlaisia vaatimuksia. Alueen kehittäjien tulisi luoda sellaisia tukitoimia, jotka palvelevat alueen yritysten yksilöllisiä tarpeita ja toimintamalleja. (Sotarauta, Mustikkamäki ja Linnamaa 2001b, 16)

Tampereelle muodostunut peliteollisuuden keskittymä on vielä iältään hyvin nuori kuten on myös koko teollisuudenala - etenkin Suomessa. Tästä sekä alan yleisestä nopeasti muuttuvasta luonteesta johtuen "Tampereen peliklusteri" ei välttämättä suoraan istu rakenteensa ja toimintansa osalta perinteisiin malleihin, joita yritysten maantieteellisen läheisyyden ja niiden välisten sidonnaisuuksien sekä näiden tuottaman lisäarvon kuvaamiseen käytetään. Nämä mallit pitävät kuitenkin sisällään paljon sellaista, mikä pätee myös nuoren peliteollisuuden ja tamperelaisen pelinkehityksen kilpailukykyä hahmotettaessa. Käyn seuraavassa läpi neljä teollisuuden maantieteellisen keskittymisen teorioita - klusterit, innovaatiojärjestelmät, tuotannolliset alueet ja innovatiiviset miljööt - joista yksikään ei välttämättä yksinään tyydyttävästi kuvaa pelialaa, mutta niistä kaikista löytyy ominaisuuksia, jotka sopivat myös siihen. Näin teorioita yhteen sulauttaen muodostuu kattavampi kokonaiskuva. Tampereelle muodostunutta pelialan keskittymää kutsun edelleen klusteriksi, vaikka se ei teollisesti olisikaan täysin perusteltu nimitys. Sanana klusteri on kuitenkin sen verran vakiintunut - niin yleisesti kuin Tampereella pelialasta puhuttaessa - että on perusteltua pitäytyä sen käytössä sekavuuden välttämiseksi.

2.1 Klusterit

Michael Porterin (1998a, 1997) alkuperäisen määritelmän mukaan klusteri tarkoittaa maantieteellisesti keskittyneitä ja toisiinsa linkittyneitä yrityksiä, erikoistuneita alihankkijoita, palveluntarjoajia sekä näihin liittyviä instituutioita, kuten yliopistoja ja muita tukiorganisaatioita. Porterin määritelmä pohjaa arvoketjujen muodostamiin, vertikaalisiin ja horisontaalisiin sidoksiin. Toimijoita yhdistäviä

sidoksia ovat käytännössä kilpailu ja yhteistoiminta. Näistä yhteistoiminta on luonnollisesti klusterin perimmäinen etu ja koossa pitävä voima.

Porterin alkuperäinen analyysi kohdistui lähinnä kansakuntien kilpailuun. Hänen mukaansa on kuitenkin yleistä, että kansallisesti merkittävän toimialan yritykset sijaitsevat maantieteellisesti toistensa läheisyydessä. Tällainen keskittymä sijaitsee usein esimerkiksi samalla kaupunkiseudulla. Tämänkaltaisissa ympäristöissä yritysten välinen informaation kulku nopeutuu. (Porter 1990, 120)

Klusteriteoria ei tarkoita, että saman toimialan toimijajoukko loisi automaattisesti klusterin. Klusterimaisen toiminnan luovat kytkökset arvoketjuihin ja muuhun toimijoiden väliseen vuorovaikutukseen, tiedon ja osaamisen vaihtoon sekä markkinoihin. Pelkkä yhteinen maantieteellinen sijainti tai toimiala ei tee yritysryppästä klusteria. (Viljamaa, Lemola, Lehenkari & Lahtinen 2009, 73)

Porterin klusteritulkinnat nostavat aiempia toimialakeskittymämalleja selkeämmin paikallisten yritysten keskinäisen kilpailuhenkisyiden laajemman dynaamisuuden ja kasvun moottoriksi. Toimialakeskittymissä olevien yritysten nähdään hyötyvän saman alan yritysten läheisyydestä ja yritysten keskinäisestä kilpailusta. Porter kuitenkin painottaa näkemyksessään sitä, miten paikallinen kilpailuhenki lisää intensiteettiä ja emotionaalista ulottuvuutta kilpailuun. Oman yrityksen vertailu lähikilpailijan liiketoimintaan on helppoa ympäristötekijöiden ollessa samanlaiset. Vastaavanlaiseen vertailuun ei kyetä sellaisen kilpailijan kanssa, joka sijaitsee kauempana. (Malmberg ym. 2006, 53)

Klustereiden toiminta perustuu niiden sisäiseen vuorovaikutukseen ja erityisesti tehokkaaseen tiedonvälitykseen. Tiedonvaihdon toimivuuteen ja vuorovaikutukseen vaikuttavat monet sosiaaliset seikat, kuten esimerkiksi ihmisten välille syntyneet henkilökohtaiset suhteet. Myös erilaiset tieteellisten ja ammatillisten yhteisöjen tai järjestöjen kautta syntyvät linkit ovat tärkeitä. Tiedon välittymistä helpottavat myös sopivat kulttuuriset käyttäytymiseen liittyvät normit, kuten usko jatkuvuuteen ja pitkäaikaisiin suhteisiin. Maantieteellinen läheisyys on tietysti myös tietovirtojen kulkua edesauttava tekijä. (Porter 1990, 152-153)

Maantieteellisen läheisyyden yleisesti tunnustettu merkitys tiedonvaihdossa antaa yhden syyn siihen, miksi tietyt toimialat ja klusterit keskittyvät tietyille alueille, kuten esimerkiksi yhteen kaupunkiin. (Kolehmainen 2001, 109). Porter (1990, 154-159) käsitteli jo klusteriajattelun perusteoksessaan tätä ilmiötä, vaikka päähuomion saikin kansakuntien kilpailukyky. Tiettyjen tuotannonalojen alueellinen keskittyminen eli klusteroituminen on luonnollista, sillä maantieteellinen läheisyys edis-

tää klusterin sisäistä vuorovaikutusta. Vuorovaikutus ei viittaa ainoastaan yhteistyöhön, jonka merkitys lienee jo lähtökohtaisesti selvä, vaan myös yritysten väliseen kilpailuun. Tietyn toimialan yritysten välinen kilpailukin on tärkeää niiden kehittymisen kannalta, koska se pakottaa ne jatkuvasti uudistumaan sekä parantamaan toimintojaan ja tuotteitaan. Paikallinen kova kotimarkkinakilpailu on parantanut useiden yritysten kohdalla myös niiden kansainvälistä kilpailukykyä. (Kolehmainen 2001, 109)

Porterin (1998b) tuoreempi ajattelu korostaa entisestään paikallisten tekijöiden merkitystä uudessa globaalissa taloudessa. Yritysten on nykyään mahdollista hankkia pääomia, hyödykkeitä, informaatiota ja teknologiaa melkein mistä päin maailmasta tahansa, mutta silti sijaintitekijät ovat tärkeämpiä kuin koskaan. Porter korostaa alkuperäistä teoriaansa enemmän paikallisten klusterirakenteiden merkitystä erikoistuneiden ja kokeneiden työntekijöiden ja toimittajayritysten hankinnassa. Lisäksi hänen ajattelussaan korostuvat aiempaa voimakkaammin paikalliset julkisen hallinnon toimet ja niin sanotut institutionaaliset tekijät. Esimerkkejä näistä voivat olla julkiset investoinnin erikoistuneeseen infrastruktuuriin ja koulutukseen sekä paikallisen klusterin kehittyneet informaatio- ja teknologiavarannot.

Koko klusteriajattelun ydin on niin sanotuissa Porterin (1990) kilpailukykyelementeissä. Nämä kilpailukykytekijät palautuvat yksittäisen yrityksen tasolle, mutta niitä voidaan soveltaa myös yksittäiseen toimialaan, alueen tai maan tasolle. Porter määrittelee keskeisiksi kilpailukykyelementeiksi kuusi kokonaisuutta:

1. *Tuotannontekijäolot* ovat keskeinen kilpailukykyyn määrittäjä. Perinteisestä tuotannontekijäjaottelusta (maa, työvoima, pääoma) poikkeavasti voidaan käyttää yksityiskohtaisempaa ja laajempaa määrittelyä. Tällöin tulevat huomioiduiksi inhimilliset resurssit, tieto- ja osaamisresurssit, pääomaresurssit ja infrastruktuuri. Porter käyttää myös jakoa perittyihin ja luotuihin tuotannontekijöihin. Luotujen tuotannontekijöiden merkitys on kasvanut huomattavasti suhteessa perittyihin tuotannontekijöihin.
2. *Kysyntäoloilla* tarkoitetaan paikallista tai kotimaista kysyntää. Kysynnän laatu on määrää tärkeämpi tekijä. Asiakkaiden maantieteellinen läheisyys esimerkiksi helpottaa käytännön kanssakäymistä ja vähentää kulttuurieroista johtuvien konfliktien vaaraa.
3. *Lähi- ja tukialat*. Paikalliseen tukialaan kuuluvat toimittajayritykset (esimerkiksi koneet ja laitteet, ohjelmistot, välituotteet) ovat tärkeitä yritykselle, sillä hankkija- ja toimittajayritysten välisellä vuorovaikutuksella on suuri merkitys esimerkiksi uusia tuotteita kehitettäessä. Toi-

mittajien kautta hankkijayritykseen voi kanavoitua uutta tietoa ja teknologiaa. Myös paikallisilla lähialoilla on merkitystä, sillä alojen läheisyyden taustalla voi olla esimerkiksi yhteinen elintärkeässä roolissa oleva ydinteknologia.

4. *Yritysten strategia ja rakenne* viittaavat siihen, että eri maiden yritykset harjoittavat liiketoimintaa hyvin erilaisin tavoin. Tähän vaikuttavat muun muassa kulttuurierot ja paikallisten markkinoiden eroavaisuudet.

5. *Kilpailulla ja erityisesti paikallisilla kilpailuoloilla* on merkitystä yrityksen, toimialan, alueen tai maan kilpailukyvyn ja yleisen kehittymisen kannalta. Paikallista kilpailua on monesti pidetty negatiivisena, koska sen on katsottu vievän yrityksiltä kyvyn hyödyntää tuotannossa mahdollisia mittakaavaetuja. Kova paikallinen kilpailu voi kuitenkin pakottaa yrityksen jatkuvasti parantamaan toimintaa, innovoimaan, kehittämään prosesseja ja tuotteita, parantamaan palvelua ja laatua sekä alentamaan kustannuksia.

6. *Sattumalla* on myös roolinsa kansakunnan tai alueen kilpailuedun muodostumisessa. Sattumat ovat alueen yritysten ja julkisten toimijoiden vaikutusvallan ulottumattomissa ja usein riippumattomia myös toimintaympäristöstä.

(7.) Lisäksi *Julkisen vallan* roolia kilpailukyvyn elementtinä pidetään yleensä hyvin tärkeänä. Julkisia toimia ei kuitenkaan voida irrottaa erilliseksi itsenäiseksi kilpailukykyelementiksi, koska ne vaikuttavat välillisesti muiden kilpailukyvyn elementtien kautta. Julkinen sektori vaikuttaa esimerkiksi tuotantontekijäoloihin erilaisten subventioiden tai koulutuspolitiikan muutosten avulla. Vuorovaikutus on kaksisuuntaista; muut kilpailukyvyn elementit vaikuttavat julkisten toimien ja politiikan muotoiluun. (Kolehmainen 2001)

Porterin (1990, 132-136) mukaan hänen esittämänsä kilpailukykyysteemi on luonteeltaan dynaaminen. Eri elementit vaikuttavat toisiinsa voimakkaasti. Yhden toimialan kautta syntyvät tiiviit sidokset sen keskeisten kilpailutekijöiden kesken ovat toimivan klusterin perusta. Tällaisessa ympäristössä kukin kilpailukykyelementti on altis muiden osatekijöiden vaikutuksille.

Porterin (1990) esittämä klusterimalli on noussut suureen suosioon, mutta sitä on myös kritisoitu paljon. Yksi kritiikin aiheista on ollut Porterin näkemys, jonka mukaan kilpailuetua voidaan luoda rajatulla alueella valtion sisällä ja että monikansalliset yrityksetkin ovat tämän näkemyksen mukaan vahvasti sidoksissa kotimaahansa. Monien kriitikoiden mielestä kilpailuetua ja innovaatioita luodaan nykyään ylikansallisella tasolla. Osin aiheellisesta kritiikistä huolimatta klusteriteoria on edelleen käyttökelpoinen sekä tutkimuksellisenä viitekehyksenä että kansallisen ja alueellisen tason kehittämistyön apuvälineenä. (Kolehmainen 2001, 105)

2.2 Innovaatiojärjestelmät

Innovaatiojärjestelmä ei ole samanlainen selkeän alkupisteen omaava teoria kuin klusterimalli. Se on sekä teoreettiselta taustaltaan että sovelluksiltaan hyvin moniulotteinen ja -muotoinen. Innovaatiojärjestelmä ei ole varsinainen teoria, vaan ennemminkin se toimii analyyttisenä viitekehyksenä. Tähän viitekehykseen on liitetty aineksia muun muassa evolutionaarisesta talousteoriasta, tuotannollisten alueiden mallista, rationalisointistrategioihin liittyvistä teorioista ja liiketoimien koordinoinnin malleista. Siinä yhdistyvät siis monet viime vuosikymmenten keskeiset teoriat. (Kautonen 1998, 108-109)

Edquist (1997) erottelee viisi eritasoista innovaatiojärjestelmää: ylikansallinen, kansallinen, alueellinen, paikallinen sekä sektorikohtainen. Neljässä ensimmäisessä on mukana selvä maantieteellinen ulottuvuus, mittakaava ja hierarkia. Sektorikohtainen innovaatiojärjestelmä viittaa sen sijaan institutionaaliseen rakenteeseen, jonka taustalla voi olla esimerkiksi jokin geneerinen teknologia. Innovaatiojärjestelmä sai käsitteenä alkunsa kansalliselta tasolta, jolta se on sittemmin levinnyt kuvaamaan myös pienempien alueiden järjestelmiä. (Kolehmainen 2001, 94-95)

Edquist (1997, 15-29) kokoaa yhdeksän piirrettä, jotka yhdistävät kaikkia innovaatiojärjestelmän sovelluksia. Samalla nämä piirteet valottavat koko mallin etuja ja heikkouksia. Piirteet ja niiden luonnehdinnat voidaan Kolehmaisen (2001, 95-96) mukaan tiivistää näin:

1. *Innovaatioiden ja oppimisen korostaminen*: Innovaatiojärjestelmä-mallissa tunnistetaan kaiken oppimisen elintärkeä merkitys innovaatioiden synnylle.
2. *Kokonaisvaltaisuus ja monialaisuus*: Innovaatiojärjestelmä-mallissa pyritään huomioimaan kaikki tekijät, jotka vaikuttavat innovaatioiden syntymiseen. Taloudellisten tekijöiden huomioidaan institutionaaliset, organisatoriset, sosiaaliset ja poliittiset tekijät.
3. *Historiallinen perspektiivi*: Innovaatiojärjestelmät kehittyvät ajan kuluessa.
4. *Järjestelmien eroavuudet ja ei-optimalisuus*: Ei ole määriteltävissä yhtä optimaalista innovaatiojärjestelmätyyppiä erilaisille kohteille (esimerkiksi valtiot tai alueet). Järjestelmät muuttuvat jatkuvasti ja jokaisella lähtökohdat ovat erilaiset.
5. *Keskinäisriippuvuuden ja epälineaarisuuden korostaminen*: Yritykset eivät innovoi toisistaan eristyksissä, vaan ne toimivat vuorovaikutuksessa muiden organisaatioiden kanssa. Vuorovaikutusta määrittävät instituutioiden ja kulttuuristen tapojen muodostama konteksti. Organisaatiot ovat usein muita yrityksiä, mutta ne voivat olla myös esimerkiksi yliopistoja tai jul-

kishallinnon toimijoita. Innovaatiojärjestelmässä eri elementtien väliset yhteydet ja vuorovaikutussuhteet ovat tärkeitä ja ne voivat olla hyvinkin moniulotteisia.

6. *Innovaatiokäsityksen kattavuus*. Innovaatiojärjestelmä-mallissa innovaatio-käsite määritellään aiempaa laajemmin. Teknologisten tuoteinnovaatioiden lisäksi myös yrityksen prosesseissa, tuotannossa ja organisoinnissa tehtävillä muutoksilla on iso rooli kilpailukyvyyn ja -edun saavuttamisessa.

7. *Instituutioiden merkityksen korostuneisuus*: Instituutioiden on monessa yhteydessä todettu olevan tärkeitä yritysten innovaatiotoiminnan kannalta, mutta instituutioiden määrittely on usein vaihtelevaa. Ne voidaan määritellä käyttäytymistä ohjaaviksi tekijöiksi, kuten normeiksi, säännöiksi tai laeiksi. Toisaalta ne voidaan nähdä myös formaaleina rakenteina, joilla on määritelty toimintatarkoitus, mikä tarkoittaa käytännössä organisaatioita.

8. Kehitysvaiheessa oleville malleille *tyypillinen käsitteellinen epäselvyys*.

9. *Käsitteellinen viitekehys, ei formaali teoria*.

2.2.1 Kansallinen innovaatiojärjestelmä

Kansallinen innovaatiojärjestelmä on viidestä innovaatiojärjestelmän tasosta vakiintunein. Sitä hyödynnetään esimerkiksi monissa Suomen yhteiskuntapoliittisissa aktiviteeteissa. Lundvallin (1992) mukaan globalisaatio- ja alueellistumiskehitys heikentävät periaatteessa kansallisten järjestelmien merkitystä. Kansallinen innovaatiojärjestelmä on silti edelleen hyvin tärkeä. Yhteinen kansallinen normi- ja kulttuuripohja on etu etenkin epävarmoissa, hiljaisen tiedon välittämistä vaativissa, kompleksisissa kommunikaatio- ja oppimis- ja innovaatioprosesseissa. Lisäksi monilla tiedeperustaisilla toimialoilla innovaatioprosessien elementit saavat usein ylikansallisia ja globaaleja piirteitä. (Kolehmainen 2001, 97)

Lundvall (1992, 10-12) määritteli itse kansallisen innovaatiojärjestelmän seuraavasti: *"Koko valtion sisäinen taloudellinen rakenne kaikkine alemman tason osa-alueineen tuotannosta ja markkinoinnista rahoitukseen on yhtä hakemisen, uuden etsimisen ja oppimisen kokonaisuutta."* Oppiminen viittaa erityisesti ajatukseen siitä, että yritykset pystyvät parhaiten oppimaan jokapäiväisten rutiininomaisten aktiviteettien kautta. Hakeminen taas viittaa tietoisiin toimiin, joihin panostetaan resursseja ja joilla pyritään laajentamaan yrityksen teknologista tietämystä. Hakeminen tulee ajankoh- taiseksi usein erityisesti silloin, kun yritys on uhattuna. Uuden etsiminen puolestaan tapahtuu yrityksen ulkopuolisissa akateemisissa tai muissa tieteellisesti suuntautuneissa organisaatioissa. Eten-

kin yrityksen välittömästä voiton tavoittelusta irrallisempi uuden etsiminen on tärkeää teknologisen muutoksen kannalta, sillä se saattaa luoda perustaa täysin uusille teknologisille paradigmoille.

2.2.2 Alueellinen innovaatiojärjestelmä

Pätevän perusmääritelmän alueellisesta innovaatiojärjestelmästä on esittänyt Schienstock ym.

(1997, 56): *"Alueellinen innovaatiojärjestelmä muodostuu tietyn maantieteellisen alueen määrittä-mästä, innovatiivisten verkostojen ja instituutioiden kokonaisuudesta, jonka sisäinen vuorovaikutus on säännöllistä ja voimakasta ja joka edistää alueen yritysten innovatiivisuutta."* Alueellinen inno-vaatiojärjestelmä ei tullut korvaamaan kansallisen järjestelmän tutkimusta, vaan tarkensi sitä kos-kemaan alueellisia kysymyksiä. Alueellisen innovaatiojärjestelmän lähestymistavassa korostetaan eri alueilla olevia innovaatiotoimintaan vaikuttavia erityisiä organisaatioita ja instituutioita, toimin-takulttuuria ja fyysisen läheisyyden tuomaa etua innovaatiotoiminnalle. (Sotarauta 2007, 4)

Valtioiden sisällä olevien alueiden välillä on osoitettu olevan suuria eroja tutkimustiedossa, tekno-logisen toiminnan aktiivisuudessa ja erikoistumisessa sekä innovatiivisuudessa. Maantieteellinen läheisyys vaikuttaa ratkaisevasti erilaisten yhteistyömuotojen rakentumiseen ja edistää siten inno-vaatioiden syntyä. (Howells 1999) Innovaatioiden taustalla vaikuttaa useimmiten hiljaista tietoa, jonka jakaminen onnistuu ainoastaan kasvokkain tapahtuvassa vuorovaikutuksessa. Henkilökohtai-sen tason kontaktien muodostamat verkostot lisäävät myös innovaatiotoiminnan mahdollisuuksia eri kokoisille organisaatioille. Lisäksi kontaktit lisäävät toimijoiden keskinäistä luottamusta, mikä voi kehittää yhteistyön muotoja ja lisätä näin innovatiivisuutta. (Sunyang 2002, 485-491)

Alueiden sisällä olevilla erilaisilla toimialoilla ja erilaisilla yrityksillä on toisistaan poikkeavat läh-tökohdat, kehitysasteet ja tarpeet, mistä johtuen alueilla voidaan määrittää erilaisia toisistaan poik-keavia innovaatioympäristöjä, jotka kukin tarvitsevat omanlaisia innovaatiopolitiikan tukitoimia omaa toimintakulttuuria, toimijaverkostoa ja innovaatioprosesseja vahvistaakseen. Innovaatiopoli-tiikan alueellistuminen mahdollistaa osaamisen kehittämisen alueen erityispiirteiden sekä innovaa-tiojärjestelmän ohjaamina. Innovaatiojärjestelmästä ei ole siis olemassa mitään standardimallia, vaan alue tulee nähdä erilaisten toimijoiden erilaisina innovaatioympäristöinä. (Sotarauta 2007, 5; Kautonen 2008)

On myös virheellistä olettaa, että alueelliset innovaatiojärjestelmät rajautuisivat nimensä mukaisesti alueellisesti, sillä ne ovat aina kuitenkin samalla kietoutuneita erilaisiin globaaleihin, kansallisiin ja alueellisiin tietämysjärjestelmiin. Alueellisessa innovaatiojärjestelmässä on omat etunsa, sillä sen avulla voidaan päästä paremmin käsiksi alueiden kilpailukyvyyn tekijöihin. (Malmberg & Maskell 2005)

2.2.3 Sektorikohtainen innovaatiojärjestelmä

Alueellinen ja kansallinen innovaatiojärjestelmä sisältävät selkeän spatiaalisen rajauksen tarkastelun kohteena oleville tekijöille ja toiminnalle. Sektorikohtaiseen innovaatiojärjestelmään keskittynyt tutkimus kritisoi tällaista rajausta. Breschin ja Malerban (1997) mukaan tiettyyn tuotannollis-teknologiseen toimialaan liittyvän teknologian erityispiirteet vaikuttavat kyseisen toimialan innovaatiojärjestelmän dynamiikkaan ja sen järjestäytymiseen ympäristössään. Useat teknologiasektorit toimivat sekä alueellisella, kansallisella että kansainvälisellä tasolla. Osaamisen ja tutkimuksen kehitys voi esimerkiksi tapahtua kansainvälisesti, mutta työvoima hankitaan alueellisesti. Lisäksi kansalliset instituutiot vaikuttavat teknologiasektorin toimintaan. (Malerba 2004, 68) Juuri näiden teknologisten erityispiirteiden takia eri alojen innovaatiotoimintaan vaikuttavat tekijät eroavat suuresti toisistaan. Tästä syystä niitä tulee myös tarkastella sektorikohtaisesti. (Malerba 2008) Sektorikohtainen innovaatiojärjestelmä määritellään joukoksi yrityksiä, jotka ovat aktiivisia sektorikohtaisten tuotteiden kehittämisessä ja valmistamisessa sekä sektorikohtaisten teknologioiden luomisessa ja hyödyntämisessä. (Breschi ym. 1997, 131) Sektorikohtaisen innovaatiojärjestelmän muodostavat siis jonkin tietyn sektorin toimijat sekä toimijoiden välinen vuorovaikutus kansallisten ja alueellisten rajojen yli.

Franco Malerban (2002, 250) mukaan sektorikohtaisen innovaatiojärjestelmän teoriaan ovat vaikuttaneet evolutiivinen yritysteoria sekä muiden innovaatiojärjestelmien keskeisimmät ominaisuudet. Se eroaa perinteisestä makrotaloustieteen sektoreita koskevasta näkemyksestä ottamalla huomioon myös muut toimijat yritysten lisäksi. Sektorikohtainen innovaatiojärjestelmä kiinnittää paljon huomiota muutosprosesseihin sekä siihen, että sektorin rajat elävät jatkuvasti. Yhteenvedona sektorikohtaisen innovaatiojärjestelmän peruselementit ovat:

1. *Tuotteet*
2. *Toimijat*: Yritykset sekä ei-kaupalliset toimijat kuten koulutus- ja tutkimuslaitokset sekä

julkishallinnon instituutiot; organisaatiot ja yksilöt.

3. *Tieto ja oppimisprosessi*: Innovaatio- ja tuotantotoiminnan tietopohja vaihtelee suuresti sektorien välillä. Sen luonteella on suuri merkitys yritysten ja muiden toimijoiden toimintaan sektorin sisällä.

4. *Perusteknologiat, panostukset, kysyntä ja niiden vuorovaikutussuhteet*: Nämä vuorovaikutussuhteet esiintyvät sekä vertikaalisesti että horisontaalisesti läheisten sektorien välillä. Tällaiset vuorovaikutussuhteet määrittelevät sektorikohtaisen innovaatiojärjestelmän todelliset rajat.

5. *Vuorovaikutusmekanismit sisäisten ja ulkopuolisten yritysten kesken*: Vuorovaikutusta tapahtuu sekä kaupallisten toimijoiden kesken että muiden osapuolten kanssa.

6. *Kilpailu- ja valintaprosessit*

7. *Instituutiot*: Esimerkiksi standardit, säännökset, työmarkkinat jne.

(Malerba 2002, 250-251)

Tämä sektorikohtaisen innovaatiojärjestelmän määritelmä painottaa rakennetta, jossa tuotteet, toimijat, tieto ja teknologiat sekä sen dynamiikka ja muutos luovat jatkuvasti elävän kokonaisuuden. Toisin sanoen sektorikohtainen innovaatiojärjestelmä on näiden tekijöiden vuorovaikutuksesta ja evoluutiosta muotoutunut kollektiivinen systeemi.

2.3 Tuotannolliset alueet

Tuotannollisten alueiden käsite on peräisin 1800-luvun lopulta, jolloin sen otti käyttöön Alfred Marshall tarkastellessaan tuotannollisia alueita uusklassisen taloustieteen näkökulmasta. Uusklassinen taloustiede pelkistää yritysten kilpailun - sen mukaan ne saavat tietoa toisistaan vain hinta- ja kustannussignaalien muodossa. Tällaisen näkökulman pohjalta tuotannollisilla alueilla nojaututtiin lähinnä perinteisiin agglomeraatioetuihin kuten infrastruktuuriin liittyviin mittakaavaetuihin. (Kolehmainen 2001, 110) Harrisonin (1992) uudistama tuotannollisten alueiden teoria tarjoaa kuitenkin tähän suppeaan näkökulmaan uutta sisältöä. Tässä uudessa teoriassa korostetaan yritysten keskinäisriippuvuutta, joustavia rajoja, yhteistyönomaista kilpailua ja luottamuksen merkitystä alueen taloudellisten toimijoiden yhteistoiminnassa.

Tuotannollisten alueiden teoria ulottuu hyvin kattavasti yritysten koko toimintaan. Voidaan jopa ajatella, että teorian puitteissa on järkevämpää pohtia, mikä saa yritysyhteisön menestymään sen

sijaan että asiaa pohdittaisiin vain yhden yrityksen kannalta. Yhteisön tasollakin menestymisen lähtökohdat liittyvät nykyään paljolti osaamiseen ja innovaatioihin, kuten tuotannollisten alueiden teoriatarkastelussa usein todetaan. Etenkin laajan innovaationäkemyksen omaksuminen lisää kiinnostusta menestyvien tuotannollisten alueiden toimintaperiaatteita ja ulottuvuuksia kohtaan. Kolehmainen (2001, 111-112) tarkastelee näitä ulottuvuuksia Pyken ja Sengenbergerin (1992, 14-28) työn pohjalta. Heidän mukaansa tuotannollisten alueiden ja niiden yritysten keskeiset piirteet voidaan tiivistää seuraavaan kahdeksaan ulottuvuuteen:

1. *Oikeanlainen joustavuus*, joka perustuu laajaan tuotevalikoimaan, lyhyisiin tuotesykkeihin ja innovaatioiden tuottamiseen. Oikeanlaiseen joustavuuteen kuuluu myös kyky hyödyntää kapeita niche-markkinoita ja vastata nopeasti tilauksiin tukeutuen osaavaan ja muuntumiskykyiseen työvoimaan. "Oikeanlaisella" joustavuudella tarkoitetaan tuotannollista ja strategista joustavuutta.
2. *Kollektiivinen tehokkuus* perustuu erikoistumiseen ja koordinointiin. Ihanteellinen tilanne on silloin, kun tuotteen valmistamiseen liittyvän tuotantoketjun kaikki osat sijaitsevat lähekkäin samalla alueella. Tällöin hyvä toiminnan koordinointi mahdollistaa erikoistumisetujen hyödyntämisen. Maantieteellinen läheisyys vähentää kuljetus- ja muita transaktiokustannuksia. Näitä hyötyjä merkittävämpi tekijä saattaa kuitenkin olla mahdollisuus kommunikointiin ja informaation välittämiseen joustavasti ja välittömästi sekä tuotantoprosessista että muista liiketoimintaan liittyvistä asioista.
3. *Kilpailu ja yhteistyö* limittyvät tuotannollisilla alueilla mielenkiintoisin tavoin. Samoja tuotteita tai tuotantovaiheita suorittavat yritykset kilpailevat keskenään kaikilla osalualueilla. Tästä huolimatta ne kykenevät samanaikaisesti myös yhteistyöhön. Se ilmenee muun muassa tilausten jakamisena paikallisten yritysten kesken, yhteistyönä suunnittelussa tai jonkin teknisen ongelman ratkaisussa.
4. *Endogeeninen aluekehitys*. Tuotannollisten alueiden teoria nojaa ennen kaikkea endogeeniseen eli sisäsyntyiseen kehitykseen, jossa on tärkeää oman alueellisen, taloudellisen, poliittisen ja kulttuurisen identiteetin kehittyminen. Oleellista on se, että alueen avaintoimijat, kuten yritykset, yrittäjä- ja työntekijäjärjestöt ja julkiset organisaatiot, osallistuvat integroituneesti alueen kokonaisvaltaiseen kehittämiseen.
5. *Liiketoiminnan yhteisölliset piirteet* tarkoittavat sitä monin tavoin tapahtuvaa taloudellisten ja sosiaalisten suhteiden yhteen kietoutumista, jota tuotannollisilla alueilla tapahtuu. Tällöin liiketoimintoihinkin liittyvää käyttäytymistä ohjaavat yhteisölliset normit ja odotukset. Keskeinen arvotavoite voi esimerkiksi alueella olla pitkän tähtäimen

kehittyminen lyhytaikaisen voitontavoittelun sijaan. Luottamus on keskeinen yhteisöllinen piirre ja luottamus liiketoiminnassa merkitsee siihen liittyvien riskien pienenemistä, mikä edelleen heijastuu talouden dynaamisuutena. Luottamus mahdollistaa yhteistyön ja siihen liittyen esimerkiksi kaupallisen ja teknisen tiedon sekä muiden ideoiden välityksen.

6. *Kompetentti yrittäjyys*, joka kattaa yrittäjän taidot ja pätevyyden. Ne ovat luonnollisesti keskeisiä tekijöitä yrityksen menestyksessä työntekijöiden taitojen ohella. Tuotannollisten alueiden teoriassa tätä aspektia tarkastellaan kuitenkin laajemmin. Pienyrityksvaltaisilla alueilla kynnys yrittäjyyteen ja itsensä työllistämisen on matalampi kuin alueilla, joita hallitsevat suuret yritykset. Tämä johtuu muun muassa siitä, että pienessä yrityksessä työntekijät ovat tekemisissä yleensä liiketoiminnan kirjon kanssa paljon laajemmin kuin suuressa yrityksessä. Myös paikallisella kulttuurilla ja arvoilla on suuri merkitys ihmisten kykyyn ja halukkuuteen perustaa yritys. Tärkeä tekijä on esimerkiksi se, kuinka alueella suhtaudutaan toimintansa lopettamaan joutuneeseen yrittäjään.

7. *Työvoima*. Tuotannollisten alueiden teoriassa kiinnitetään erityistä huomiota laadukaan ja osaavan työvoiman merkitykseen. Tyypillinen piirre on työvoiman alueellinen erikoistuminen, jota erialaisten tietojen ja taitojen yhteisöllinen välittäminen vahvistaa.

8. *Julkisen vallan rooli* on tuotannollisilla alueilla merkittävä. Ensinnäkin julkiset organisaatiot tarjoavat yrityksille erilaisia palveluita, muun muassa rahoituksen ja koulutuksen muodossa. Julkisin toimin voidaan pyrkiä myös koordinoimaan alueen erilaisia toimintoja esimerkiksi tuomalla yhteen erilaisia intressiryhmiä keskustelemaan alueen ongelmista ja kehittämisestä sekä luomalla eri ryhmien välille luottamuksen ilmapiiriä.

Julkisella vallalla onkin merkittävä rooli nimenomaan erilaisten toimintojen verkottamisessa, vaikka sillä on käytössään myös suuri joukko formaaleja sääntökeinoja lakien, säännösten ja tukiaisten muodossa.

Tuotannollisten alueiden teoria on saanut paljon vaikutteita Kollis-Italian pääasiassa tekstiilialalla toimivien pienyritysten uudentyyppisestä toimintatavasta ja huomattavasta menestyksestä. Niinpä suomalaisesta näkökulmasta teorian kuvaamat alueelliset toimintakäytännöt voivat näyttää erikoisilta. Teorian ansio on siinä, että se valottaa perinteisten agglomeraatioetujen lisäksi myös paikallisuuden kytköksissä olevien kulttuuristen ja sosiaalisten seikkojen merkitystä yritysten ja alueiden kilpailukyyn kehittämisessä. Se myös osoittaa, että varsin perinteisetkin toimialat voivat olla innovatiivisia ja menestyviä. (Kolehmainen 2001)

2.4 Innovatiiviset miljööt

1980-luvulla syntynyt innovatiivisten miljöiden konsepti on läheistä sukua tuotannollisten alueiden lähestymistavalle, joskin se pyrkii suurempaan dynaamisuuteen ja sen tarkastelujen ydin liittyy alueiden endogeenisen kehityksen edellytysten sijasta nimenomaan innovaatioiden syntyyn liittyviin prosesseihin. Kostiainen (2000, 93) määrittelee innovatiivisen miljöön näin: Alueellinen kokonaisuus, jossa taloudellisten toimijoiden välinen vuorovaikutus kehittyy niiden oppiessa monenkeskeisistä transaktioista. Ne synnyttävät innovaatiopesifejä ulkoisvaikutuksia oppimisprosessin johtaessa yhä tehokkaampia yhteisten resurssien hallinnan muotoja kohti. Innovatiivisten miljöiden konsepti on virittynyt taloustieteellisesti, vaikka siinä korostetaankin toimijoiden välisiä sosiaalisia suhteita ja kulttuurisiakin tekijöitä. Camagni (1995) erittelee innovatiivisten miljöiden lähestymistapaa luonnehtiviksi taloudellisiksi elementeiksi seuraavat:

1. *District economies* eli tekijät, jotka edistävät teollisen ilmapiirin syntymistä. On kyse tekijöistä, jotka vähentävät pienten yritysten kustannushaittoja ja edesauttavat erityisesti niiden innovaatioprosesseja.
2. *Proximity economies* eli tekijät, jotka alentavat transaktiokustannuksia ja markkinoiden käytön kustannuksia. Nämä tekijät ovat seurausta läheisyyden mahdollistamisesta henkilökohtaisista kontakteista, alhaisemmista tiedonhankintakuluista ja helpomasta tiedonkulusta.
3. *Synergy elements* eli tekijät, jotka lisäävät paikallista innovaatiokykyä. Nämä tekijät liittyvät paikallisten toimijoiden vuorovaikutukseen ja yksityisten ja julkisten tahojen yhteistyöhön, tuottaja-käyttäjä -yhteistyöhön ynnä muihin.

Näillä innovatiivisiin miljöisiin liittyvillä taloudellisilla hyötyvaikutuksilla on Camagnin (1995) mukaan kahdenlaista merkitystä. Ne ensinnäkin vähentävät yritysten innovaatioprosesseihin oleellisesti kuuluvia epävarmuustekijöitä. Toiseksi ne edesauttavat ja tehostavat alueellisia oppimisprosesseja. Innovatiivisissa miljöissä yritysten väliset tehokkaat tiedon kulun, jäljittelyn ja yhteistyön prosessit mahdollistavat pienillekin yrityksille esimerkiksi tehokkaan tiedon hankinnan sekä markkina-tilanteen ja kilpailijoiden seurannan. Suurissa yrityksissä nämä toiminnot voivat olla yrityksen sisäisiä, jolloin niitä hoitavat erilliset yksiköt. Tiedon keräämisen ja jalostamisen funktiot vähentävät joka tapauksessa yritysten innovaatiotoiminnan epävarmuustekijöitä. Oppimisprosesseilla viitataan tässä yhteydessä hiljaisen tietotaidon tyyppisten aineettomien tekijöiden siirtymiseen yritysten välillä. Suurissa yrityksissä on tietysti yrityksen sisäisin toimin kiinnitettävä huomiota myös tällaisen hiljaisen tiedon välittymiseen. Alueetasolla yritysten välillä tämän tyyppiset oppimisprosessit tapah-

tuvat hyvin kollektiivisella ja sosiaalistuneella tavalla. Keskeisiä tiedon välittymisen jatkuvuutta edustavia tekijöitä ovat esimerkiksi paikalliset työmarkkinat ja instituutiot sekä ihmisten henkilökohtaiset yhteydet. (Camagni 1995, 319-320)

Innovatiivisten miljöiden lähestymistavassa korostetaan erityisesti paikallisten sosiaalisten verkostosuhteiden merkitystä. Silti myös alueen ulkopuolisilla yhteyksillä on merkitystä. Yhteydet alueen ulkopuolisiin instituutioihin, yrityksiin, tutkimuslaitoksiin ja julkisiin toimijoihin tuovat alueelle yleensä osaamista, mutta mahdollistavat yrityksille myös tuotevalikoimien tai markkinoiden laajentamisen. Kostiainen (2000, 94) tiivistää innovatiivisia miljöitä kuvaavat piirteet seuraavasti:

1. Miljö on kytkeytynyt maantieteelliseen alueeseen
2. Oleellista on toimijoiden välinen vuorovaikutus, joka perustuu läheisyyteen, yhteiseen kulttuuriin, vastavuoroisuuteen ja luottamukseen
3. Miljö on avoin ulospäin ja hankkii ulkomaailmasta täydentävää tietoa ja osaamista
4. Miljö luo synergiaa ja kollektiivista oppimista
5. Miljöön yhteistyösuhteet ovat usein verkostoja ja verkostot nousevat miljööstä

2.5 Yhteenveto

Edellä on käsitelty erilaisia alueellisen toimialakohtaisen keskittymisen malleja ja teorioita, joista jokaisessa on omat painotuksensa, mutta toisaalta niissä kaikissa on myös paljon yhteistä. Tässä yhteenvedossa kerrataan teorioiden ydinajatuksia ja ominaispiirteet sekä koostetaan niitä yhdistävät tekijät. Näitä teorioita peilataan raportin päätelmissä Tampereen peliklusterista haastatteluiden avulla piirtyvään kuvaan, jolloin pystytään hahmottamaan nuoren pelialan klusterin toimintaa suhteessa vakiintuneisiin teorioihin toimialojen keskittymistä.

Klusterin määritelmä perustuu arvoketjujen muodostamiin sidoksiin toimijoiden kesken. Sidoksia ovat käytännössä kilpailu ja yhteistoiminta, joista yhteistoiminta pitää klusteria koossa ja toimii sen ilmeisimpänä hyötynä jäsenilleen. Klusteriteoria korostaa kilpailuhenkisyttä laajemman dynaamisuuden ja kasvun synnyttäjänä. Klustereiden edut perustuvat niiden sisäiseen vuorovaikutukseen muun muassa tehokkaan tiedonvälityksen keinoin. Tiedonvälitykseen puolestaan vaikuttavat sosiaaliset seikat, kuten ihmisten välille muotoutuvat henkilökohtaiset suhteet. Tiedonvälitystä helpottavat myös yhteiset kulttuuriset käyttäytymiseen liittyvät normit. Maantieteellinen läheisyys edistää tietysti myös tiedonkulkua. Klusteriteorian tuorempi kehittäminen korostaa lisäksi paikallisen julkishal-

linnon tukitoimien merkitystä toimialakeskittymän menestyksessä. Tällaisia tukitoimia voivat olla esimerkiksi investoinnit erikoistuneeseen infrastruktuuriin tai alan koulutukseen. Klusterimallia on kritisoitu sen keskittymisestä rajatulle alueelle joko tietyn seudun tai valtion sisälle, vaikka nykyään kilpailuetua rakennetaan ja innovaatioita luodaan ylikansallisella tasolla. Klusteriteoria on silti oleellinen lähtökohta kaikenlaisten toimialakeskittymien analysointiin, sillä se on malleista ensimmäinen ja siten vaikuttanut paljon myös muihin malleihin. Sen soveltumista peliteollisuuteen on mielenkiintoista tarkastella juuri mallin merkityksen - ja toisaalta peliteollisuuden omalakisyyden ja nuoruuden - takia.

Innovaatiojärjestelmiä voidaan tarkastella viidellä eri tasolla, jotka ovat ylikansallinen, kansallinen, alueellinen, paikallinen ja sektorikohtainen taso. Kaikilla tasoilla innovaatiojärjestelmässä korostetaan oppimista, vuorovaikutusta, innovaatiokäsityksen kattavuutta sekä instituutioiden merkitystä. Innovaatioita syntyy suuresti toisistaan eroavissa järjestelmissä, joissa lukuisat erilaiset toimijat ovat vuorovaikutuksessa keskenään joka käänteessä innovatiivisuuden vaatimukset huomioiden ja julkisten instituutioiden tukemana. Tämän tutkimuksen tarkastelun kohteeseen on mielekkäintä soveltaa alueellisen ja sektorikohtaisen innovaatiojärjestelmän tasoja.

Alueellinen innovaatiojärjestelmä muodostuu maantieteellisen alueen rajaamasta, innovatiivisten verkostojen ja instituutioiden kokonaisuudesta, jonka sisäinen vuorovaikutus on säännöllistä, voimakasta ja joka edistää koko alueen yritysten innovatiivisuutta. Alueiden sisällä olevilla erilaisilla toimialoilla ja erilaisilla yrityksillä on toisistaan poikkeavat lähtökohdat, kehitysasteet ja tarpeet, minkä vuoksi alueilla voidaan nähdä toisistaan poikkeavia innovaatioympäristöjä, jotka kukin tarvitsevat omanlaisia innovaatiopolitiikan tukitoimia ominaispiirteitään vahvistaakseen. Innovaatiojärjestelmästä ei ole siis olemassa mitään standardimallia, vaan alue on nähtävä erilaisten toimijoiden erilaisina innovaatioympäristöinä, joilla on tai ei ole yhteneväisyyksiä. Alueelliset innovaatiojärjestelmät eivät rajaudu vain alueelleen, vaan ne ovat alasta riippuen hyvinkin tiiviisti kietoutuneita globaaleihin ja kansallisiin järjestelmiin.

Useat teknologiasektorit toimivat sekä alueellisella, kansallisella että kansainvälisellä tasolla. Osaamisen ja teknologisen innovoinnin kehitys voi esimerkiksi tapahtua kansainvälisesti, mutta työvoima hankitaan alueellisesti. Lisäksi kansalliset instituutiot vaikuttavat teknologiasektorin toimintaan. Tällöin on järkevää soveltaa sektorikohtaisen innovaatiojärjestelmän mallia. Sektorikohtainen innovaatiojärjestelmä määritellään joukoksi yrityksiä, jotka ovat aktiivisia sektorikohtaisten tuotteiden kehittämisessä ja valmistamisessa sekä sektorikohtaisten teknologioiden luomisessa ja

hyödyntämisessä. Sektorikohtaisen innovaatiojärjestelmän muodostavat siis jonkin tietyn sektorin toimijat sekä toimijoiden välinen vuorovaikutus kansallisten ja alueellisten rajojen yli. Malli painottaa rakennetta, jossa tuotteet, toimijat, tieto ja teknologiat sekä näiden dynamiikka ja muutos luovat jatkuvasti elävän kokonaisuuden. Toisin sanoen sektorikohtainen innovaatiojärjestelmä on näiden tekijöiden vuorovaikutuksesta ja evoluutiosta muodostunut kollektiivinen systeemi.

Peliteollisuus on lähtökohtaisesti sekä hyvin kansainvälinen että ainutlaatuisen kulttuurin omaava toimiala, jonka kiihtyvää evoluutiota teknologinen kehitys ja innovaatiot rytmittävät. Yksittäiset pelialan yritykset ja klusterit sen sijaan ovat vaihtelevasti yhteydessä paitsi ympäristöönsä myös oman ryhmänsä rakenteisiin. Oletukseni on, että Tampereen nuoressa peliklusterissa vielä omaksumaan teollisuudenalan kansainvälistä ja miksei kansallistakin luonnetta, jolloin yhteydet voivat olla monia kehittyneempiä klustereita rajallisempia.

Tuotannollisten alueiden uudistettu teoria korostaa yritysten keskinäisriippuvuutta, joustavia rajoja, yhteistyönomaista kilpailua ja luottamuksen merkitystä alueen taloudellisten toimijoiden yhteistoinnissa. Tuotannollisten alueiden yritystoimintaa hyvin kattavasti tarkastelevan teorian puitteissa on järkevää pohtia, mikä saa yritys yhteisön menestymään sen sijaan että asiaa tarkasteltaisiin vain yksittäisen yrityksen kannalta. Yhteisön tasollakin menestymisen lähtökohdat liittyvät paljolti osaamiseen ja innovaatioihin. Teoriassa etenkin innovaationäkemyks on hyvin kattava. Tuotannollisten alueiden teoria on saanut paljon vaikutteita Koillis-Italian tekstiilialan toimintatavoista. Siksi siinä korostetaan muun muassa tuotantoketjun kaikkien osien läheisen sijainnin etuja, liiketoiminnan yhteisöllisiä kulttuuristen normien muokkaamia piirteitä sekä endogeenista aluekehitystä, joka sekin pohjautuu omaan identiteettiin ja yhteisöllisyyteen. Lisäksi teoria korostaa tuotannollista ja strategista joustavuutta esimerkiksi niche-markkinoihin nopeasti reagoimisen muodossa; kovan kilpailun ja yhteistyön yhtäaikaista; kannustavaa yrittäjyyden kulttuuria alueella; osaavaa työvoimaa, joka yhteisöllisyyden hengessä levittää osaamistaan sekä julkisen vallan roolia toimintojen verkottajana, yhteyksien luoja ja luottamuksen rakentajana. Tuotannollisten alueiden teorian ansio on siinä, että se kertoo perinteisten agglomeraatioetujen lisäksi myös paikalliseen kulttuuriin kytkeytyvien seikkojen merkitystä yritysten ja alueiden kilpailukyyn kehittämisessä.

Pelialaa tarkasteltaessa tuotannollisten alueiden teoriasta siihen tuntuvat kiinnittyvän erityisesti yritysten keskinäisriippuvuuteen, joustavien rajojen leimaamaan ja yhteistyön sävyttämään kilpailuun sekä vahvaan yhteisöllisyyteen. Toisaalta jotkin piirteet vaikuttavat lähtökohtaisesti peliteollisuudelle varsin vierailta, kuten julkisen vallan suuri verkottajarooli - pelialalla on vuosikaudia totuttu

toimimaan itsenäisesti omissa piireissä, ja vasta viimeisen kymmenen vuoden aikana siihen on ryhtynyt suhtautumaan vakavammin alan taloudellisen merkityksen lisääntyttä.

Innovatiivisten miljöiden konsepti on lähellä tuotannollisten alueiden teoriaa. Se kuitenkin pyrkii suurempaan dynaamisuuteen ja sen tarkastelujen ydin liittyy alueiden endogeenisen kehityksen edellytysten sijasta nimenomaan innovaatioiden syntyyn liittyviin prosesseihin. Innovatiivinen miljö on alueellinen kokonaisuus, jossa taloudellisten toimijoiden välinen vuorovaikutus kehittyy niiden oppiessa monenkeskisistä transaktioista. Ne synnyttävät innovaatiokespeifejä ulkoisvaikutuksia oppimisprosessin johtaessa yhä tehokkaampia yhteisten resurssien hallinnan muotoja kohti. Innovatiivisiin miljöisiin liittyvillä taloudellisilla hyötyvaikutuksilla on kahdenlaisia seurauksia: ne vähentävät yritysten innovaatioprosesseihin kuuluvia epävarmuustekijöitä ja edesauttavat alueellisia oppimisprosesseja. Innovatiivisissa miljöissä yritysten väliset tehokkaat tiedon kulun, jäljittelyn ja yhteistyön prosessit mahdollistavat pienillekin yrityksille esimerkiksi tehokkaan tiedonhankinnan sekä markkinatilanteen ja kilpailijoiden seurannan. Tämä vähentää yritysten innovaatiotoiminnan epävarmuustekijöitä. Alueella oppimisprosessit tapahtuvat hyvin kollektiivisella ja sosiaalistuneella tavalla. Keskeisiä tiedon välittymisen jatkuvuutta edistäviä tekijöitä ovat esimerkiksi paikalliset työmarkkinat ja instituutiot sekä ihmisten henkilökohtaiset yhteydet. Teorian paikallisten verkostojen korostamisesta huolimatta siinä nähdään merkitystä olevan myös alueen ulkopuolisilla yhteyksillä. Nämä yhteydet muun muassa alueen ulkopuolisiin instituutioihin, yrityksiin, tutkimuslaitoksiin ja julkisiin toimijoihin tuovat yleensä alueelle osaamista, mutta mahdollistavat yrityksille myös tuotevalikoimien tai markkinoiden laajentamisen. Oppiminen ja innovaatiot ovat teknologisen kehityksen ohjailemalla pelialalla tärkeässä roolissa. Alan klustereiden yhteisöllinen luonne tukee sekin innovatiivisten miljöiden huomiointia raportissa.

Harmaakorpi ym. (2008, 141-142) ovat keränneet erilaisia näkemyksiä yritysten alueellisen keskittymisen eduista, ja tämä tiivis listaus toimii hyvänä koosteena eri teorioiden yhteisistä piirteistä:

- Yritysten mahdollisuus päästä osallisiksi teollisuuden alan tietämykseen ja resursseihin
- Mahdollisuus tiiviiseen vuorovaikutukseen erityisesti henkilötasolla ja kasvotusten
- Lisääntynyt alihankkijoiden saatavuus ja tavoitettavuus
- Parempi palveluiden saatavuus toimialan tarpeisiin nähden sisältäen koulutuksen ja tutkimukseen erikoistumisen

- Alueellisen työvoimapoolin ja koulutusjärjestelmän kehittyminen
- Tietämyksen ja osaamisen liikkuvuuden lisääntyminen alan työntekijöiden liikkueessa yritysten välillä
- Potentiaalinen asiakaskunnan kasvu

3 PELITEOLLISUUDEN KLUSTERIT

Peliteollisuus on edelleen teollisuudenalana suhteellisen nuori, minkä vuoksi sen asemaa ja luonnetta teollisuudenalojen joukossa ei vielä kovin hyvin ymmärretä. Peliteollisuus on ainutlaatuisessa asemassa toisaalta hyvin teknologiavetoisena ja toisaalta luovana ja joitakin kulttuuriteollisuuden piirteitä omaavana alana. Muun muassa Aoyaman ja Izushin (2003) mukaan multimediateknologioiden myötä peliteollisuus sekä jotkin muut teknologiavetoiset alat voidaan lukea luoviin klustereihin (creative clusters). Peliteollisuus onkin paikoittain tiiviissä yhteydessä ympäristönsä laajempaan luovien alojen klusteriin: esimerkiksi Quebecissa peliteollisuus linkittyy Pohjois-Amerikan elokuvateollisuuteen sekä Montrealin animaatiostudioihin (Britton 2009)

Luovia aloja leimaavat muutamat erityispiirteet, jotka on syytä ottaa huomioon myös peliteollisuutta tarkasteltaessa. Luovaa alaa määrittävät yhtä lailla yksilöiden luovat toimet kuin yrityksen tai tiimin kollektiiviset toimet. Luovat alat voidaankin yleisesti nähdä yksilökeskeisempinä kuin monet muut teollisuudenalat. Luovien alojen yritykset kehittävät perinteisten tuotteiden sijasta ensisijaisesti intellectual propertyä eli IP:tä (suomeksi immateriaalioikeudet), jota voidaan jalostaa tuotteiksi. Tuotteistaminen tehostuu yritysten kypsyessä ja ammattimaistuesssa. Tshangin (2007) mukaan luovuus puolestaan on toimintaa, josta ovat vastuussa luovat yksilöt. He kehittävät radikaaleja innovaatioita, jotka voivat muuttaa koko alaa muun muassa uusien mullistavien pelimekaniikkojen, kokonaan uusien genrejen tai liiketoimintamallien muodossa. Peliteollisuudessa luovuus näkyy erityisesti pelien suunnitteluvaiheessa. Pelien tekeminen vaatii useiden erilaisten osaajien - muun muassa käsikirjoittajien, pelisuunnittelijoiden, graafikoiden ja äänisuunnittelijoiden - työpanoksen. Tällainen erilaisten osaajien yhteisö kultivoi luovuutta entisestään. (Darchen & Tremblay 2014, 4)

Vaikka peliteollisuutta voidaankin pitää luovana alana, on kokonaan toinen kysymys, onko jonkin tietyn alueen peliteollisuus osa alueen luovaa klusteria (creative cluster). Luovan klusterin teoria on Porterin (1990) klusteriteoriasta johdettu malli, joka keskittyy luovien alojen erityispiirteisiin. De Propriis (2008) tiivistää luovan klusterin mallin viiteen ominaispiirteeseen: Luova klusteri on paikka, jossa luovien ihmisten yhteisö jakaa samanlaiset arvot, muttei välttämättä samaa aihepiiriä tai mediaa; jossa ihmiset, sosiaaliset suhteet, ideat ja osaaminen edistävät toinen toisiaan; jota leimaa monipuolisuus, ilmaisunvapaus ja virikkeellisyys; joka koostuu moniulotteisesta ja jatkuvassa muutoksessa olevasta ihmisten vuorovaikutusten verkostosta; ja jossa vaalitaan yksilöiden ainutlaatuisuutta ja identiteettiä. Peliteollisuuden klustereiden osalta avainkysymykseksi nousee Darchenin ja Tremblayn (2014) tutkimuksessa Melbournen ja Montrealin peliklustereista esiin tullut pelialan

linkittyminen muihin alueen luoviin aloihin. Melbournen osalta pelialan yhteydet alueen muihin luoviin aloihin olivat niin vähäisiä, ettei sitä voinut pitää osana alueensa luovaa klusteria. Yksi syy tähän voi olla, että alueen peliala ei ole tarpeeksi suuri, jotta se olisi luonut yhteyksiä muihin luoviin aloihin. Montrealissa peliala taas on mukana monenlaisessa luovien alojen yhteistyössä. Selkein syy tähän on Montrealin kansainvälinen asema, jota ovat edesauttaneet muun muassa kaupungin sijainti, kaksikielisyys sekä alueen hyvä talouskehitys.

Peliala on omalakisensa teollisuudenala, jolla on yhteneväisyyksiä kahteen hyvin vastakkaiseen suuntaan - kulttuuriin sekä teknologiaan. Ala on myös nuori ja kehittyy vauhdikkaasti. Pelialan toimijoita toisaalta yhdistää, mutta mahdollisesti myös eristää muista aloista oma sisäinen kulttuurinsa. Pelialan klustereiden tutkimus on ehkä osaksi näistäkin syistä johtuen ollut toistaiseksi melko vähäistä. Seuraavissa kappaleissa käsittelen tutkimusta, jossa on pyritty analysoimaan peli- ja rinnakkaisalojen uudenlaista yhteistyötä. Tämän jälkeen esittelen kolme peliteollisuuden klusteria, jotka poikkeavat luonteeltaan toisistaan ja antavat näin kuvan peliteollisuuden keskittymisen erilaisista ilmenemismuodoista. Oleellista on huomata se, että kunkin alueen klusteri on noussut menestykseen oman ympäristönsä ja sen vahvuuksien kautta.

3.1 Tietoteknisen teollisuuden klusterin yhteistyömuodot

Ludovic Halbertin (2012) laaja tutkimus Pariisin seudun tietoteknisen teollisuuden klusterista keskittyi selvittämään peli-, ohjelmisto- ja animaatioelokuva-alan yritysten yhteistyömuotoja ja niiden vaikutusta suhteellisen nuoren klusterin järjestäytymiseen. Peliyrityksiä klusterissa on noin 140, joka käsittää 57 prosenttia koko maan pelialan yrityksistä.

Halbertin (2012, 2358) mukaan tämänkaltaisissa yrityskeskittymissä esiintyy klusterien yhteydessä paljon jo tutkittujen yhteistyömuotojen (markkinalähtöiset, organisaatiolähtöiset, instituutiolähtöiset, sosiaaliset ja kognitiiviset) lisäksi uudenlainen yhteistyömuoto. Halbert kutsuu sitä *refleksiiviseksi yhteistyöksi*. Se muodostuu kollektiivisista toimista, joihin alueellisesti keskittyneet toimijat ryhtyvät yhteistyössä siksi, että ne kokevat kuuluvansa samaan ryhmään tai yhteisöön. Halbertin tulkinnan mukaan klusteri ei ole ainoastaan kontekstuaalinen ympäristö, vaan ratkaisevassa roolissa oleva tekijä, joka ohjaa klusterin jäsenten toimia niiden etsiessä innovaatioita. Tässä refleksiivisen yhteistyön ympäristössä alueelliset toimijat määrittelevät oman territorionsa sekä liiketoiminnallisen erikoistumisen että maantieteellisen sijaintinsa kautta. Tämä territorio puolestaan määrittää toimi-

joiden yhteisöä instituutiona. Kyse ei siis ole niinkään maantieteellisestä läheisyydestä, joka fasilitoisi yhteistoimintaa ruohonjuuritasolla, vaan territoriota, josta tulee insituutio - klusteroituneiden toimijoiden yhteisesti jakamia strategioita tukeva entiteetti.

Halbert (2012, 2371) tulkitsee kollektiivisen toiminnan leviämisen olevan seurausta muutoksesta, jossa klusteri kehittyy ennen kaikkea ruohonjuuritason yhteisöllisen toiminnan seurauksena. Klusterin kehityksen alkuvaiheessa tämä toiminta on usein lyhytaikaista lobbausta, mutta klusterin kehityksessä toiminta jalostuu ja laajenee muun muassa verkostoitumis-, brändäys-, innovatiivisuuden edistämisen- ja koulutustoiminnaksi. Tämä muutos liittyy avoimen innovaation mallin omaksumiseen klusterin kehityksessä. Klusteri on tässä mielessä sekä keinot päämäärän saavuttamiseksi että itse päämäärä. Halbert ei mainitse suoranaisesti yhteisöä oleellisena käsitteenä, mutta yhteisön rakentamisesta on kuitenkin kyse: Koska klusterista tulee jaettu referenssi, joka ajaa yleistä ja yhteistä agenda, klusteri institutionalisoituu ajan kuluessa. Keskittymällä olemassaoloonsa sekä sen tulevaisuuteen maantieteellisesti ja teollisuudenalakohtaisesti spesifinä ryhmänä, klusterin jäsenet luovat alueellista yhteenkuuluvuutta - yhteisön, jonka kautta löydetään yhä tehokkaampia yhteistyömuotoja.

Refleksiivistä yhteistyötä Halbert (2012, 2371-2372) erottelee tutkimuksensa perusteella tarkemmin seuraavasti:

1. *Dynaaminen, itseään vahvistava mekanismi.* Kollektiiviset toimet voivat vahvistaa klusterin näkyvyyttä ja tiedostettavuutta yhtenäisenä toimijana. Mitä enemmän klusteri saa sisäistä ja ulkoista näkyvyyttä, sitä enemmän sen sisällä toteutetaan kollektiivisia toimia.
2. *Samanaikaisuus muiden yhteistyömuotojen kanssa.* Refleksiivinen yhteistyö esiintyy samanaikaisesti muiden yhteistyömuotojen kanssa, eivätkä ne sulje toisiaan pois. Se voi myös käyttää muita yhteistyömuotoja tukenaan. Vastaavasti refleksiivinen yhteistyö voi toimia muiden yhteistyömuotojen tukena.
3. *Mukana klusterin alkuvaiheesta lähtien.* Refleksiivinen yhteistyö voi olla mukana klusterin alusta asti. Se voi itse asiassa olla osana vaikuttamassa klusterin organisatoriseen muutokseen kohti alemman tason yhteistyön ja avoimen innovaation mallia.
4. *Klusteri tukee innovaatioita.* Uusi yhteistyömalli antaa mahdollisuuden pohtia uudelleen innovatiivisuuden alueellista ulottuvuutta. Maantieteellinen ja organisatorinen läheisyys ei ole ainoastaan kiinni lähellä toisiaan sijaitsevien toimijoiden keskinäisistä

tiedonvaihdon käytännöistä. Halbertin mukaan tutkimus antaa viitteitä siitä, että ainakin tämänkaltaisissa digitaalisen sisällön teollisuuden klustereissa innovatiivisuutta tukee myös itse klusteri, joka muodostuu kollektiivisista toimenpiteistä.

Näiden tekijöiden myötä Halbert (2012, 2372-2373) tunnistaa kaksi vaikutusta, joita refleksiivisen yhteistyön kollektiivisilla toimilla klusterissa on. Ensiksi, ne ilmentävät yhteistyömuotojen muutosta kohti virallisempia, vakaampia ja yleisemmin vaikuttavia projekteja. Toiseksi ne auttavat parantamaan klusterin oppimiskapasiteettia tiedonvälityksen vauhtia ja keinoja tehostamalla. Tämä taas edistää ruohonjuuritasolla tapahtuvaa avointa innovaatiotoimintaa.

Halbertin (2012, 2373) tutkimusalueella erilaiset klusteritoimijat, eli erilaiset julkiset tai yksityiset välittäjä- ja tukiorganisaatiot näyttäisivät olevan tärkeässä roolissa kollektiivisten toimien ajajina. Tällaisten toimijoiden nähdään vahvistavan klusterin yhteisöllistä ulottuvuutta. Halbert päätyikin toteamaan, että aluepolitiikassa tulisi hyödyntää yhä paremmin näitä toimijoita rohkaisemaan klusteria organisatoriseen muutokseen, jonka tavoitteena on kollektiivinen ja refleksiivinen innovoinnin malli.

3.2 Esimerkkejä peliteollisuuden klustereista

3.2.1 Massachusetts

Yhdysvaltain Massachusettsiin on keskittynyt useita korkean teknologian teollisuudenaloja, kuten biotekniikkaa ja ohjelmistoteollisuutta. Näiden perinteisempien ja näkyvimpien suuralojen lisäksi Bostonin seudulle on noussut peliteollisuuden klusteri, joka työllistää suoraan noin 1300 ihmistä ja on kasvanut noin 9 prosentin vuosivauhtia vuodesta 2005 lähtien. Pelialan yrityksiä alueella on nelisenkymmentä, joiden joukossa on myös muutamia suurmenestykseen yltäneitä yrityksiä. Osavaltio kuuluu Yhdysvaltojen suurimpiin peliteollisuuden keskittymiin; kokoluokassa sitä edellä ovat silti muun muassa Kalifornia, Texas ja New York. Massachusettsin vahvuudeksi on katsottu erityisesti koulutus, sillä alueella on useita maan parhaimmiston lukeutuvia koulutusohjelmia pelialan opiskelijoille. Lisäksi osavaltion runsas ja laadukas muu korkean teknologian koulutus edesauttaa myös rinnakkaisaloja. Yhteensä osavaltiossa on 13 korkeakoulua, jotka tarjoavat pelialaan liittyviä tutkimuksia. (McCurry 2010)

Massachusettsissa on tehty pelejä jo kauan, mutta se ei ole saanut osakseen samanlaista huomiota kuin esimerkiksi Texas. Alueella onkin panostettu klusterin profiilin nostamiseen sekä kansallisesti että kansainvälisesti. Teollisuudenala myös pyrkii painostamaan osavaltiota alan aggressiivisempaan promotointiin. Huolena on ollut myös osaamisen karkaaminen muille alueille. Osavaltion yliopisto-opiskelijoissa peliteollisuudella on valtava määrä huippuosaamista, innovaatiopotentiaalia ja tulevia yrittäjiä, mutta toistaiseksi iso osa tästä tietopääomasta siirtyy nopeasti länsirannikolle, jossa osaamisen kirjo on vielä laajempi ja ennen kaikkea pelialasta kiinnostuneita sijoittajia on paljon enemmän. Massachusettsin pelialan toimijoiden keskuudessa on keskusteltu paljon verohelpotuksista, jotka voisivat auttaa alan kasvua, mutta niiden mahdollisuutta pidetään nykyisessä taloustilanteessa jokseenkin epärealistisena. Sen sijaan alueella on pyritty korostamaan, miksi yrittäjän kannattaa pysyä Massachusettsissa. Huippuyliopistojen läheisyys on luonnollisesti yksi argumenteista, mutta myös konkreettisempia kannustimia on pyritty korostamaan: esimerkiksi edullisten vuokrien tarjoaminen peliyrityksille uudella korkean teknologian teollisuusalueella. (McCurry 2010) Osavaltion tuen rajallisuuden ja rahoituksen saannin vaikeuksien lisäksi Massachusettsin pelialan ongelmana on ollut yhteistyön puuttuminen. Vaikka klusteri on yksi Yhdysvaltain vanhimmista, ei sen toimijoilla ole ollut kunnollisia yhteistyöelimiä etujärjestöistä puhumattakaan. Paikallisten pelintekijöiden yhteisön muodostaminen ja organisoituminen on alkanut toden teolla vasta viime vuosina. (Brown 2010)

3.2.2 Dublin

Irlannin pääkaupungissa Dublinissa ei ole pitkiä pelinkehityksen perinteitä eikä maasta ole tullut suuria menestystarinoita peliteollisuutta lähellä olevilta toimialoilta, mutta silti peliala on maassa kovassa nousussa. Avain tähän ovat tosin olleet ulkomaiset investoinnit, joita maahan on pyritty aktiivisesti houkuttelemaan muun muassa verohelpotuksilla. Tämä on tuottanut tulosta, sillä maahan ovat investoineet muun muassa Facebook, Google ja Intel. Peliteollisuuden osalta Dubliniin on keskittymässä erityisesti verkon massiivimoninpelien asiakas- ja lokalisaatiopalveluja - etunenässä Riot Games ja BioWare, joiden *League of Legends* ja *Star Wars: The Old Republic* kuuluvat PC:n suosituimpiin verkkopeleihin. (Region Specific: Dublin 2011, 155)

Asiakaspalvelu- ja lokalisaatiopalveluissa suureksi eduksi on noussut Dublinin monikulttuurisuus. Kaupungista löytyy helposti osaavaa työvoimaa kaikilla tarvittavilla kielillä. Edullisuutensa lisäksi Irlanti on houkutellut amerikkalaisia toimijoita kielellisen ja kulttuurillisen yhteytensä takia - ame-

rikkalaisia työntekijöitä on paljon helpompi houkutella Irlantiin kuin moneen muuhun Euroopan maahan. Tämä tekee maasta luontevan portin Eurooppaan, johon Irlanti muutenkin on tiiviissä yhteydessä. Olemattomat kotimarkkinat tekevät Irlannin tilanteesta samankaltaisen Suomen kanssa - maassa on pitänyt kansainvälistyä rohkeasti ja keksiä oma menestysresepti. (Region Specific 2011: Dublin, 155)

Alkumenestyksen myötä tavoitteet ovat Irlannissa korkealla. Maassa ei haluta profiloitua ainoastaan pelimaailman palvelukeskukseksi, sillä myös irlantilainen pelinkehitys on nousussa. Pelinkehitysteknologiaan keskittyvä Havok on tunnetuin irlantilainen toimija maailmalla ja teknologiakehitys on muutenkin yksi maan oman peliteollisuuden painopisteistä. Dublinin pieni koko ja kehittäjien läheisyys on auttanut rakentamaan identiteettiä ja yhteistyötä maan peliklusterissa. Valtio tukee kehitystä aktiivisesti verohelpotuksin, rahoituksen saantia helpottamalla sekä koulutustarpeisiin vastaamalla. Irlannin digitaalisen median teollisuuden kansainvälisestä suhdeverkostosta todistavat useat maailmanlaajuisesti merkittävät alan konferenssit, kuten F.ounders ja Dublin Web Summit. (Region Specific 2011: Dublin, 155)

Pitkittynyt maailmantalouden taantuma iski Irlantiin paikoin hyvinkin rajusti, mutta maan täysin vientivetoista peliteollisuutta se on myös auttanut. Työntekijöiden palkkaaminen on helpottunut ja toimistotiloja on saatavilla halvemmalla. Silti alan kasvu on nostanut myös työntekijöiden palkkatasoa. Peliteollisuuden erinomainen menestys onkin ollut kokonaisuutena yksi harvoista positiivisista uutisaiheista synkkien uutisten Irlannissa viime vuosina. Paikalliset alan toimijat uskovat tämän hyvän maineen ruokkivan kiinnostusta aluetta kohtaan ja alan kasvua entisestään. (Region Specific 2011: Dublin, 159)

3.2.3 Frankfurt

Peliteollisuudella on Saksassa pitkät perinteet, jotka näkyvät muun muassa Berliinissä ja Hampurissa. Kooltaan verrattain pieni, mutta kansainväliseltä merkitykseltään keskeinen Frankfurt on nousemassa näiden perinteisten peliklustereiden rinnalle ainutlaatuisen asemansa avulla - kaupunki on eurooppalaisen talouselämän sekä lento- ja tietoliikenteen solmukohta, jossa sijaitsevat muun muassa Euroopan Keskuspankki ja maanosan kolmanneksi vilkkain lentoasema. Nämä tekijät ovat luoneet Frankfurtiin hyvin kansainvälisen ja monikulttuurisen ilmapiirin. (Region Specific 2011: Frankfurt)

Frankfurtin nuori peliteollisuus on järjestäytynyt tehokkaasti - jopa vanhempiin saksalaisklustereihin verrattuna. Sitä edustava gamearea-yhdistys sai alkunsa pelintekijöiden pubitapaamisista ja on sittemmin kasvanut varteenotettavaksi toimijaksi kaupungin yritystoiminnan kentällä. Frankfurtin kaupunginhallinto on ryhtynyt auttamaan peliteollisuuden nousua muun muassa yrityskiihdyttämön ja muiden tukiprojektien muodossa. Näiden kautta erityisesti uudet start up -yritykset saavat paremmat mahdollisuudet luoda kontakteja pelinkehittämiseen kytkeytyviin aloihin kuten lakipalveluihin. Pelintekijät vuorostaan tekevät tiivistä yhteistyötä koulutusinstituutioiden kanssa opettaen kursseilla paikallisissa yliopistoissa. Uraauurtavasta grafiikkateknologiastaan tunnettu alueen menestynein pelitalo Crytek on antanut teknologiaansa opetuskäyttöön. Kaupungin verrattain pieni koko (alle 700 000 asukasta) on mahdollistanut tällaisten yhteistyömuotojen syntymisen vaivattomasti, sillä alan toimijoiden yhteydet ovat hyvin tiiviit. Klusterin toimijat pitävät "pienen" kaupungin tarjoamaa läheisyyttä ja yhteisöllisyyttä tärkeänä tekijänä myös luovuuden kannalta. Saksan pelimarkkinat ovat yhdet Euroopan suurimmista, mikä tarkoittaa, että kilpailu on peliyhtiöiden välillä selkeämmin läsnä kuin esimerkiksi Suomessa. Silti klusterin toimijat arvostavat yhteistyötä ja kokevat muiden menestyksen hyödyttävän toimijakenttää myös laajemmin. Frankfurtin klusterissa tätä kilpailijoiden yhteistyötä auttaa pelintekijöiden mukaan se, että yrityksillä on hyvin erilaiset toimintakulttuurit ja identiteetit. Klusteria leimaavat luovuus ja erottautumisen tarve ideoiden kopiointiin sijaan. (Region Specific 2011: Frankfurt)

Frankfurtin asema finanssielämän eurooppalaisena keskuksena on antanut pelintekijöille helpon kontaktin myös julkaisijoihin, joita kaupungissa toimii useita - tunnetuimpana BitComposer. Kansainvälisyys on mahdollistanut palvelutoiminnan, joka kattaa laajalti useita julkaisijoiden ja pelinkehittäjien tarpeita konsultoinnista ja testauksesta markkinointiin. Frankfurtissa sijaitseva DE-CIX-verkkoliikenteen yhdysliikennepiste (Deutscher Commercial Internet Exchange) hallitsee 35 prosenttia kaikesta eurooppalaisesta dataliikenteestä. Pelinkehittäjille tämä antaa vaivattoman yhteyden verkkopalveluiden tarjoajiin ja tuo mahdollisuuksia sekä itse pelien että niihin liittyvien palveluiden kehittämiseen. Kansainvälisyydestä on apua myös työntekijöiden rekrytoinnissa. Kaupunkiin tulee osaajia ympäri maailmaa ja näille eri kulttuureista ja kielialueilta tuleville työntekijöille löytyy kaupungista myös tarvittavat palvelut, kuten vaikkapa päiväkodit ja koulut. (Region Specific 2011: Frankfurt)

4 PELITEOLLISUUS - HARRASTELUSTA MENESTYSALAKSI

Videopelien juuret ovat 60-luvulla, jolloin amerikkalaiset tutkijat ja opiskelijat kehittivät vapaa-ajallaan ensimmäiset pelit tutkimuslaitoksissa ja yliopistoissa. Varsinainen peliteollisuus alkoi muotoutua 70-luvulla ja 80-luvulle tultaessa ala oli jo vahvassa kasvussa. Tällä vuosikymmenellä pelaaminen alkoi eriytyä laitekohtaisesti: konsolit, kuten Nintendon NES ja käsikonsoli Gameboy vetosivat helppokäyttöisyydellään laajempaan yleisöön, kun kalliit kotitietokoneet taas nousivat vakavampien harrastajien laitteiksi. 80-luvulta ovat peräisin myös useat klassiset pelityypit ja -sovellukset, joilla on yllättävän suuri vaikutus nykypeleihin.

1990-luvulla pelialan kilpailu koveni laitteiden kehityksen kiihtyessä. Nintendon haastoivat konsolimarkkinoilla uudet valmistajat Sega ja Sony. Etenkin Sonyn Playstation-konsolin julkaisu vuonna 1995 muokkasi pelimarkkinoita merkittävästi. Playstationin ja sen seuraajan menestys rohkaisi Microsoftia kehittämään oman konsolinsa Xboxin, jonka julkaisun myötä konsolipelien markkina-asetelma ajautui jotakuinkin nykyiseen muotoonsa: Playstation ja Xbox kamppailevat pelinkehittäjien ja pelaajien suosiosta jokseenkin tasaväkisinä Nintendon keskittyessä helposti lähestyttäviin, uusia pelaamiseen tottumattomia asiakasryhmiä kosiskeleviin peleihin ja laitteisiin.

90-luvulla koettiin myös pc-pelaamisen tietynlainen kulta-aika - ennen kuin konsolit nousivat ylivoimaisesti suosituimmaksi pelialustaksi. Kotitietokoneet olivat kehittyneet graafisten käyttöjärjestelmien myötä helppokäyttöisemmiksi, mikä edesauttoi saamaan tietokoneiden pariin uusia ihmisiä. 90-luvulla julkaistiin valtava määrä pc-pelaamisen klassikoihin lukeutuvia pelejä, jotka vaikuttavat pelinkehitykseen kaikilla alustoilla edelleen. Syy voi olla siinä, että monet nykyisistä pelinkehittäjistä ovat kasvaneet juuri 90-luvun tietokonepelien maailmassa. 90-luvun jälkeen pc-pelaaminen on eriytynyt selkeämmin ns. vakavahenkisten peliharrastajien alustaksi, jolla pelataan erityisesti monimutkaisia, laajoja ja opettelua vaativia kapeampaa kohderyhmää kiinnostavia pelejä. Toisaalta viime vuosina pelien digitaalinen jakelu ja sen mahdollistamat pelien hintojen reilut alennukset, sekä indie-pelien suosion nousu ovat pitäneet pc:n ajankohtaisena myös koko pelialan kehityksessä. Pc on muunneltavuutensa takia myös jatkossa monien alan teknologisten edistysaskelten kuten paremman grafiikan edelläkävijä.

2000-luvun ensimmäisen vuosikymmenen puoliväliin mennessä pelaaminen oli astunut pysyvästi valtavirtaan ja oli ohittamassa perinteisiä viihdeteollisuuden aloja (elokuva- ja musiikkiteollisuus). Aiemmin pelaaminen oli koettu leimallisesti nörttien harrastukseksi, mutta viimeistään mobiilipe-

laamisen suosio on todistanut, että pelaaminen kiinnostaa hyvin erilaisia ihmisryhmiä. Mobiilipeli-
en suosio on vaikuttanut myös muiden alustojen laite- ja pelinkehitykseen. Alan trendit syntyvät
parhaillaan erityisesti mobiilipuolella, ja muilla alustoilla on otettava ne huomioon. Konsolimarkki-
noiden vakiintuneita asemia voivat pian ravistella uudet mobiililaitteissa nähtyä Android-
käyttöjärjestelmää käyttävät kotikonsolit, jotka tarjoavat perinteisiä konsoleita huomattavasti edulli-
sempia hintoja ja helposti lähestyttäviä seurapelejä laajemmalle yleisölle.

Kaiken kaikkiaan pelialustoja on nyt enemmän kuin koskaan: vakiintuneiden kotikonsolien ja nou-
sevien älypuhelinien ja tablettien lisäksi pc elää jälleen pientä nousua; käsikonsolit ovat edelleen
kehittyvä markkinasegmentti; sosiaalinen media ja muu selaimella tapahtuva pelaaminen kiinnostaa
pelinkehittäjiä entistä enemmän; lisäksi uusia laitteita muun muassa virtuaalilasien muodossa on
suunnitteilla enemmän kuin koskaan muun muassa alentuneiden kustannusten ja helpommin saata-
villa olevan yleisörahoituksen yleistymisen seurauksena. Peliala elää mielenkiintoista, jopa kaootti-
sen tuntuista vuosikymmentä, jolla toistaiseksi ainoastaan mobiilipelaaminen voidaan julistaa me-
nestykseksi.

4.1 Mobiilipelien lyhyt historia

Mobiilipelit ovat olleet mukana peliteollisuuden historiassa vain lyhyen aikaa, mutta niiden vaiku-
tus on ollut niin suuri ja tulee luultavasti kasvamaan entisestään, että niiden kehityksen yksityiskoh-
tainen esittely on tarpeen - varsinkin kun suurin osa Tampereen peliklusterin pelinkehittäjistä tekee
mobiilipelejä.

Mobiilipelien alku voidaan ajoittaa 90-luvun loppupuolelle, jolloin laskinvalmistaja Texas Instru-
ments liitti joihinkin laskimiinsa yksinkertaisen pelin, jonka Nokia kopioi omiin puhelimiinsa
vuonna 1997. Kyseessä oli matopeli, joka on tämän ensiesiintymisensä jälkeen ollut mukana 350
miljoonassa maailmanlaajuisesti myydyssä eri mallien puhelimissa. Matopelin suosio innoitti useita
yrityksiä kehittämään WAP-teknologiaa, jonka avulla matkapuhelimissa voitaisiin pelata ulkoisella
serverillä olevia pelejä. WAP:in hyödyntäminen ei kuitenkaan koskaan käynnistynyt kunnolla ja sen
hyödyntäjät jäivät vähiin. Se kuitenkin esitteli niin kehittäjille kuin kuluttajillekin mobiilipelaami-
sen tulevaisuuden mahdollisuuksia. (The Evolution of Mobile Games 2012, 1)

2000-luvun alussa mobiilipelit alkoivat kehittyä kunnianhimoisten ideoiden ja niitä tukeneiden sijoittajien myötä. Uusia pelikehittäjiä ja julkaisijoita tuli markkinoille kiihtyvään tahtiin. Puhelinten teknologiset edistysaskeleet kuten ensimmäiset värilliset näytöt ja suosittu Java-koodikielen käyttöönotto toimivat sytykkeenä alan kuumenemiselle. Tämä kierre johti nopeasti mobiilipelien laadun ja hienostuneisuuden paranemiseen joista seurasi myös kuluttajien kasvava kiinnostus. Kehitystä hidasti kuitenkin se, että alan lukuisat nuoret startup-yritykset käyttivät suurta joukkoa erilaisia ja yhteensopimattomia teknologioita. Silti mobiilipelit olivat vuosikymmenen puoliväliin mennessä kehittyneet sekä alana että teknologisesti sille tasolle, että suurtenkin pelijulkaisijoiden oli jo otettava huomioon tämä uusi julkaisualusta strategiassaan. Mobiilipeliala ei ollut enää pienten aloittelevien yritysten markkina. Suurin osa suurista julkaisijoista yksinkertaisesti lisensoivat suosituimmat pelinsä uudelle alustalle vain joidenkin perustaessa omia mobiilipeleihin keskittyviä osastojaan. Suuret julkaisijat uskoivat pitkälti edelleen niiden päämarkkinoiden eli konsolien valmistajien käsikonsoliversioihin. (The Evolution of Mobile Games 2012, 2)

Vuodet 2007 ja 2008 muuttivat koko alan nopeasti ja pysyvästi. Ensin julkaistiin ensimmäinen Applen iPhone ja sen myötä Applen oma sovelluskauppa App Store. Ensimmäinen iPhone oli tehokkaampi kuin kilpailijansa, mikä teki siitä houkuttelevan pelialustan. Tärkeämpi tekijä oli kuitenkin Applen sovelluskauppa, joka tarjosi pelintekijöille avoimet markkinat ja kuluttajille helppokäyttöisen ja halvan paikan, josta saattoi löytää kaikki pelit. Tämä oli ylivoimainen vaihtoehto siihen asti vallinneelle useiden valmistajien, laitteiden, julkaisijoiden ja teknologioiden sekavalle tilanteelle. App Store mullisti koko alan tarjoamalla suoran ja helpon yhteyden kuluttajien ja pelivalmistajien välille. Enää välissä ei tarvittu julkaisijoita tai teleoperaattoreita. Kuluttajat ovat hyödyntäneet iPhoneen tarjoamaa vaivattomuutta tehokkaasti: App Storesta on tehty 25 miljardia latausta sen julkaisusta lähtien. (The Evolution of Mobile Games 2012, 2)

Myös App Storessa saatavilla olevien ohjelmien ja pelien määrä kasvoi räjähdysmäisesti uuden laitteen suosion myötä, joka ruokki edelleen Applen suosiota. Applen iPhonesta tuli nopeasti valtava menestys ja kulttuurinen ilmiö, joka pakotti kaikki kilpailijat pohtimaan omia strategioitaan. Applen esimerkin myötä Googlen Android-käyttöliittymän puhelimet saivat oman sovelluskauppansa Android Marketin (nykyään Google Play), joka tarjoaa myös valtavan määrän ohjelmia ja pelejä. Android on kehittäjille täysin avoimena järjestelmänä ja useiden laitevalmistajien käyttämänä noussut suosituimmaksi käyttöjärjestelmäksi. Sovelluskaupassa Apple on kuitenkin edelleen ylivoimainen - vaikka Google hallitsi kesäkuussa 2013 sovelluskaupasta jo 75 prosenttia, tienasi se vain viidenneksen siitä, minkä Apple tienasi 18 prosentin osuudellaan (Koetsier 2013). Androidin sovelluskauppa

on kuitenkin kuromassa Applen etumatkaa umpeen; Google Playn tulot ovat kasvaneet viimeisen kuuden kuukauden aikana (elokuussa 2013) 67 prosenttia kun App Storen ainoastaan 15 prosenttia (Gold 2013).

Sovelluskauppojen menestys herätti suurten julkaisijoiden kiinnostuksen ja ne toivat pian konsoli-peleissä menestyksekkäiksi osoittautuneita käytäntöjä alalle. Tärkein näistä trendeistä on ollut maksullinen lisäsisältö jo hankittuihin peleihin, joka mobiilipuolella kääntyi pian mikromaksuiksi. Mikromaksujen ja muiden digitaalisten ostosten merkitys on kasvanut nopeasti: jo vuonna 2010 digitaalisen pelisisällön myynti oli 24 prosenttia pelialan kokonaismyynnistä. Digitaaliset ostokset kattavat lisäsisältöjen ja mikromaksujen lisäksi kokonaiset pelit, verkkopelien kausittaiset tilausmaksut ja sosiaalisen median pelisisällöt - toisin sanoen kaiken, mikä ei ole perinteistä vähittäiskauppaa. (The Evolution of Mobile Games 2012, 2) Digitaalinen myynti on kasvattanut osuuttaan tasaisen vauhdikkaasti, ja vuoden 2013 kolmannella neljänneksellä Yhdysvaltain pelimyyntissä digitaalinen myynti ohitti ensi kertaa vähittäismyyntin (NPD Report: Digital Game Sales Surpass Physical in Q3 2013).

Mobiilipelien markkinat näyttävät kasvavan pitkälle tulevaisuuteen. PricewaterhouseCoopers on arvioinut mobiilipeliteollisuuden markkina-arvoksi 12,7 miljardia dollaria vuoteen 2015 mennessä. Koko pelialan markkinat olivat arvoltaan noin 66 miljardia dollaria vuonna 2013 (Nyak 2013). Markkinoiden kasvu on suoraa seurausta älypuhelinmarkkinoiden kasvusta, joka johtuu uusien sukupolvien tottumisesta mobiilimaailmaan varhaisesta iästä alkaen, sekä myyntien kasvusta kehittyvissä talouksissa. Mobiilipelien edullisuus, vaivattomuus ja suosio ovat innostaneet markkinoille myös ei-kaupallisia toimijoita, jotka pyrkivät käyttämään mobiililaitteiden suosiota erityisesti lasten ja nuorten keskuudessa omiin tarkoituksiinsa muun muassa opetuspelien muodossa. Tämä antaa mobiililaitteille entistä vakaamman aseman ja auttaa kehittäjiä innovoimaan yhä uudenlaisia käyttötapoja laitteille. Viihdeteollisuuden jätit kuten Disney, Viacom ja Marvel Entertainment ovat ottaneet mobiilialustan tiiviiksi osaksi julkaisustrategioitaan - uusien tuotteiden kuten elokuvien julkaisu linkitetään tiiviisti mobiiliin omilla sovelluksilla ja peleillään. (The Evolution of Mobile Games 2012, 3)

Ketterä yrittäjyyskeskeinen liiketoimintamalli, joka on leimannut mobiilipelialaa on luonut suotuisan pohjan ja ilmapiirin innovaatioille vuosiksi eteenpäin. Analyttikot ennustavat seuraavan mobiilipelien sukupolven koostuvan aiempaa enemmän moninpeleistä, hyödyntävän pelien sisäistä mainontaa sekä korostavan entisestään ladattavaa lisäsisältöä. Suurilla pelijulkaisijoilla on edelleen

pohdittavaa uuden pelialustan nousussa ja sen suhteessa vanhoihin alustoihin. Selvää kuitenkin on, että mobiilipelit tulevat näyttämään suurta roolia pelialan tulevaisuudessa ja kehityksessä lähitulevaisuudessa. (The Evolution of Mobile Games 2012, 3)

4.2 Peliteollisuuden nykytrendit

4.2.1 Digitaalinen jakelu

Viime vuosikymmenen aikana tapahtunut nopeiden internet-yhteyksien kehittyminen, konsolien parantuneet verkko-ominaisuudet sekä kehittyneet mobiililaitteet ovat kaikki vaikuttaneet siihen, että kaikenlainen digitaalinen pelaaminen yhä enemmän hyödyntää ja on riippuvainen verkkoyhteyksistä. Viimeaikaiset menestykset, kuten laajojen Massively Multiplayer Online Game tai MMOG-pelien (massiivimoninpelit) suosio sekä toisaalta ladattavien kasuaali- ja sosiaalisten pelien suosio korostavat nekin verkottuneiden pelielementtien kasvavaa merkitystä peliteollisuudessa. Samalla pelien jakelu on kokenut suuria muutoksia. Nykyään kaikki pelilaittevalmistajat panostavat omiin digitaalisen jakelun palveluihinsa. (New Paradigms for Digital Games: The Finnish Perspective 2011, 9)

Peliteollisuutta ovat viimeisen kymmenen vuoden ajan leimanneet alati nousevat pelien kehitys- ja markkinointikustannukset. Näistä sekä jakelun ja vähittäismyyntin lisäkustannuksista johtuen peliliiketoiminta on perustunut inkrementaaliseen arvoketjuun. Tämä tarkoittaa sitä, että ennen kuin peli saadaan kuluttajalle, se pitää rahoittaa, kehittää, markkinoida, paketoita, jakaa ja myydä. Pelinkehittäjän lisäksi mukana on siis suuri joukko ulkopuolisia tahoja, jotka ottavat osansa pelin tuotosta. Vaikka pelinkehittäjä käyttäisikin kokonaan omaa IP:tä (intellectual property) pelin kehityksessä, jää studion osuus tuotosta silti vain noin kymmeneen prosenttiin. Niinpä perinteisesti pelinkehittäjien on ollut pakko myydä koko pelin tuotanto julkaisijalle, jotta peli saataisiin edes tehtyä. Julkaisijan näkökulmasta pelin kehittämiseen liittyy niin suuri riski, että ne ovat yleensä vaatineet kehitettävän pelin IP:n täydet oikeudet. Tästä johtuen pelinkehittäjä on ollut pikemminkin alihankkija julkaisijalle, joka on korjannut suurimman hyödyn menestyksistä - mutta toisaalta ottanut vastaan suurimman osan vastoinikäymisistä. Suurin digitaalisen jakelun tuoma muutos on ollut tämän riippuvuuden purkaminen pelikehittäjiltä. "Jokaisesta kodista" saavutettavissa ovat digitaaliset verkko-kaupat ovat osittain johtaneet jakelijoiden ja vähittäismyyjien väistymiseen sekä julkaisijoiden roo-

lin muutokseen ja merkityksen vähenemiseen. Digitaalisen jakelun liiketoiminnassa tarvitaan ainoastaan rahoittaja, pelinkehittäjä ja digitaalisen markkinapaikan hallinnoija. Tämä muutos on lisännyt pelinkehittäjien tuotto-osuutta merkittävästi: joissakin tapauksissa peräti 70 prosenttiin aiemman noin 10 prosentin sijaan. Tämä malli ei tosin merkityksestään ja saamastaan huomiosta huolimatta ole koko totuus. Valtaosa pelimaailman suurproduktioista tehdään edelleen vanhalla tavalla - niinpä myös valtaosa taloudellisista suurmenestyksistä rakentuu edelleen tällä tavoin. (New Paradigms for Digital Games: The Finnish Perspective 2011, 9-10)

Perinteisesti julkaisijalle on ollut taloudellisesti kannattavaa ainoastaan suurten, kalliiden ja laajalti jaeltujen pelien julkaisu. Kalliiden, paljon sisältöä tarjoavien pelien hinnat on ollut mahdollista pitää korkeina, ja näin julkaisijoiden on ollut mahdollista saada vastinetta korkealle riskille. Uudessa julkaisumallissa välikäsien puuttuminen on kuitenkin tehnyt tuottavaksi myös pienempien ja halvempien pelien julkaisun. Tämä yhdessä suurempien tuotto-osuuksien kanssa tarkoittaa, että pelinkehittäjä voi rahoittaa pelin itse ja pitää näin sen IP:n täysin omassa omistuksessaan. Tämä on suuri etu, jos peli menestyy, sillä se avaa studiolle mahdollisuudet hitin hyödyntämiseen mahdollisten jatko-osien ja muiden siihen kytkeytyvien julkaisujen tekemiseen. Tämänkaltaisen systemaattinen franchise-ajattelu ja tuotelinjan rakentaminen on ollut pelialalla vallalla jo pitkään jatkuvuuden ja vakauden takaamiseksi. (New Paradigms for Digital Games: The Finnish Perspective 2011, 9-10)

Monet suosituimmat pelit etenkin konsoleilla ovat pelisarjojen osia.

4.2.2 Palvelut pelaajille

Viime vuosina pelialalla on noussut esiin useita virtauksia, jotka ovat avanneet keskustelua siitä, ovatko pelit muuttumassa luonteeltaan joksikin laajemmaksi. Tähän ovat vaikuttaneet muun muassa valtavat pelaajien osittain ohjailemat verkon pelimaailmat, mikromaksut ja asiakasvuorovaikutusta hyödyntävät pelinkehitysmetodit. Peliteollisuuden johtopaikoilla puhutaan jo peleihin liittyvästä palveluliiketoiminnasta. Tämä on sikäli ymmärrettävää, että mikromaksuihin perustuvat free-to-play- sekä kausittaiseen tilausmaksuun perustuvat pelit ovat nousseet jo suosituiksi. Tällaiset pelit voidaan ymmärtää yhä enemmän palveluina. (New Paradigms for Digital Games: The Finnish Perspective 2011, 11)

Palvelumalleja esiintyy jo monia erilaisia. Koska käytännössä kaikki modernit pelialustat mahdollistavat pelien päivittämisen verkon kautta julkaisun jälkeen, pelintekijän ja asiakkaan suhde ei kat-

keakaan enää pelin ostamisen jälkeen. Sen sijaan lisäpalvelujen tarjoaminen voidaan nyt rakentaa ladattavan lisäsisällön tuottamisen varaan. Verkkoyhteyksien nopeus ja lisäsisällön pääosin verrattain pieni koko ovat mahdollistaneet useita sisällönjulkaisun vaihtoehtoja: televisiosarjoista tuttu episodimaisuus, virtuaalisten esineiden myynti esimerkiksi verkon moninpeleissä tai pelin laajentaminen, kehittäminen ja parantaminen päivityksillä periaatteessa loputtomasti. Pelinkehittäjä voi myös periä kuukausimaksua tarjoamastaan palvelusta, joka ei enää esimerkiksi massiivimoninpelien kohdalla olekaan enää itse peli vaan satojentuhansien pelaajien ja pelintekijöiden yhdessä luoma, ylläpitämä ja jakama elävä maailma. Pelinkehittäjän näkökulmasta asiakkaan "sitominen" tällaiseen jatkuvaan palveluun tarjoaa mahdollisuuden kestävämmän ja ennakoitavamman liiketoiminnan harjoittamiseen. Tuotteen levittäminen pidemmälle aikajaksolle palveluksi vähentää riskiä siitä, että tuote häviäisi nopeasti julkaisun jälkeen. Facebook on pelialustana ollut palvelukehityksen etunäissä. Pelien lyhyet kehitysajat ja sen myötä pienemmät kustannukset ovat tehneet Facebookista houkuttelevan markkinasegmentin. Tämä näkyi alussa Facebook-pelien määrän räjähdysmäisenä kasvuna, mutta pian kävi selväksi, että kaikille yrittäjille ei riitä huomiota ja pelaajia. Facebook-peleistä on tullut pääasiassa suurten toimijoiden hallitsemaa liiketoimintaa, jossa uusilla pienillä pelistudioilla ei nähdä juurikaan mahdollisuuksia. (New Paradigms for Digital Games: The Finnish Perspective 2011, 11-12)

Pelidatan seurannan kehitys on johtanut siihen, että free-to-play -pelien suunnittelu kytkeytyy tiiviisti niiden markkinointistrategiaan (New Paradigms for Digital Games: The Finnish Perspective 2011, 13). Hamarin ja Lehtovirran (2010) mukaan useita nykypeleissä käytettyjä suunnitteluratkaisuja ja pelimekaniikkoja voidaan pitää markkinointistrategioina, jotka on suunniteltu virtuaalisten tuotteiden myyntiin. Koska perinteinen mainonta koetaan peleissä häiritseväenä, virtuaaliset tuotteet suunnitellaan siten, että ne sulautuvat pelimaailmaan mahdollisimman hyvin - käytössä ovat psykologisen ja sosiaalisen suostuttelun keinot. Tällaiset pelit elävät sosiaalisessa verkostossa ja ilmaisena pelattaessa niissä eteneminen on todella hidasta, mutta vain pienellä lisämaksulla voi harpata valtavasti eteenpäin. Pelaajia painostetaan hienovaraisesti kuluttamaan rahaa edetäkseen nopeammin. Tärkeintä kuitenkin on painostuksen muoto; se tulee sosiaalisen paineen muodossa muilta sosiaalisen verkoston jäseniltä, jotka ovat pelissä edellä. Tästä johtuen peliteollisuutta voidaan pitää malliesimerkkinä ilmiöstä, jota kutsutaan kulutuksen dematerialisaatioksi. Pelaajat ovat tärkeä pioneeri-ryhmä virtuaalisten tuotteiden käytössä, valmistuksessa, keräämisessä ja maksamaisessa. (New Paradigms for Digital Games: The Finnish Perspective 2011, 14)

Pelitarjonnan lisääntyessä ja perinteisen vähittäismyynnin muuttuessa yhä enemmän virtuaaliseksi myynniksi tai erilaisiksi hybridimalleiksi, markkinoinnista on tullut entistä tärkeämpi - ja harvinaisempi - osaamisala. Useille vakiintuneillekin toimijoille on vielä epäselvää, miten tuoda tuotettaan esiin uudessa toimintaympäristössä. Pienemmille yrityksille kyseessä on myös taloudellinen ongelma, sillä markkinointi on kallista, mutta myös ajantasainen markkinointiosaaminen on puutteellista kaikenkokoisissa peliyrityksissä. Tilanteeseen on nähtävissä kaksi ratkaisumallia. Ensinnäkin peliyhtiöt voivat päättää kehittää omaa markkinointiosaamistaan - jos ne ovat tarpeeksi isoja ja taloudellisesti vakaita. Toisena vaihtoehtona on osaamisen ostaminen yrityksen ulkopuolelta. Pelialan trendit ovat monipuolistaneet markkinointia, sillä vanhat markkinointikanavat eivät ole hävinneet mihinkään. Nyt perinteisen mainonnan lisäksi on otettava huomioon myös viraalimarkkinointi sekä yhteistyökumppani-vetoinen markkinointi. Hyvä markkinointistrategia yhdistää kaikki kolme kanavaa. Viraalimarkkinointi on luontevaa pelien perustuessa yhä enemmän sosiaaliseen kanssakäymiseen verkossa. (New Paradigms for Digital Games: The Finnish Perspective 2011, 14)

Free-to-play ja freemium ovat tällä hetkellä johtavia ansaintamalleja erityisesti mobiilipeleissä ja niitä pyritään soveltamaan myös muilla alustoilla. Malleihin perustuvien pelien suosio etenkin lasten ja nuorten keskuudessa on kuitenkin nähty myös ongelmana. Aiemmin Yhdysvalloissa on puututtu Applen App Storen ostoksien helppouteen. Helmikuussa 2014 Euroopan komissio ilmoitti aikeistaan säädellä free-to-play -pelejä yhteistyössä kuluttajasuojajärjestöjen sekä sovelluskaupoista vastaavien Applen ja Googlen kanssa. Komissio haluaa puuttua etenkin siihen, että peleissä maksuista kerrotaan selkeästi ja totuudenmukaisesti, ja luoda sääntöjä, jotka ehkäisisivät pelejä "kiris-tämästä" vanhemmilta rahaa pelaavien lasten välityksellä. Lisäksi komissio haluaa tiukentaa kontrollia pelien sisäisten maksujen tekemiselle ja pelinkehittäjien vastuuta asiakaspalveluun. (Lowensohn 2014) Jää nähtäväksi, kuinka paljon nämä ja mahdolliset muut regulaatiotoimenpiteet vaikuttavat alaan, mutta joka tapauksessa niitä ei sovi jättää huomiotta etenkin näiden ansaintamallien kestävyttä arvioitaessa.

4.2.3 Teknologia

Pelialan kehitys on aina kytkeytynyt tiiviisti teknologian kehitykseen. Pelit ovat toimineet paitsi esimerkkeinä monien uusien keksintöjen käytännön sovelluksista, niihin on myös aktiivisesti kehitetty uutta teknologiaa, kuten esimerkiksi grafiikkaa, peliohjaimia, verkkoteknologiaa tai jakelukanavia. Konsolien kehitys on toistaiseksi edennyt vahvasti teknologisen kehityksen viitoittamana -

uusien konsolien julkaisuja ovat edeltäneet järjestelmällisesti teknologiset edistysaskeleet tehokkaampien laitteiden kehittämiseen. Tämä on mahdollistanut hienostuneemmat pelit paremmalla grafiikalla. Tämä kehityssykli voi kuitenkin olla muuttumassa kasuaalipelaamisen suosion myötä - juuri päättymässä olevan sukupolven konsoleista teknologialtaan huomattavasti yksinkertaisempi Nintendo Wii on myynyt lähes yhtä paljon kuin tehokkaammat Playstation 3 ja Xbox 360 yhteensä. Nintendon menestyksen takana on liiketunnistukseen perustuva julkaisunsa aikaan ainutlaatuinen ohjain, joka on tuonut pelaamisen pariin paljon sellaisia ihmisiä, jotka eivät muuten pelaisi. (New Paradigms for Digital Games: The Finnish Perspective 2011, 18)

Suomalaisesta näkökulmasta teknologiset edistykset nähdään ennen kaikkea voimana, joka tekee suuret muutokset jollain muulla saralla mahdollisiksi. Koska peleihin tarvittava laitteisto tulee ainoastaan kehittymään tehokkaammaksi, nopeammaksi, pienemmäksi ja halvemmaksi, nousevat teknologiaan liittyvät sosiologiset ja kulttuuriset tekijät entistä tärkeämmiksi. Teknologian sosiologiset tutkimukset ovat jo kauan näyttäneet, että uusien teknologioiden hyväksyntään ja torjuntaan vaikuttaa se, miten ne sulautuvat sosiaaliseen kontekstiinsa. (Oudshoorn & Pinch 2003) Tämä auttaa osittain selittämään, miten pelimarkkinat voivat rakentua kahden vastakkaisen strategian varaan:

1. monikäyttöiset laitteet ja useamman alustan julkaisut
2. yhteensopimattomat laitteet ja pienemmät erikoistuneet yleisöt

(New Paradigms for Digital Games: The Finnish Perspective 2011, 19)

Teknologisista edistysaskelista suurin merkitys pelialallekin on ollut luonnollisesti internetillä. Sen vaikutusta voidaan tarkastella kahdelta kannalta: Ensinnäkin internet on tarjonnut tehokkaan jakelualustan peleille ja tehnyt niistä samalla suositumpia kuin koskaan; toiseksi verkkopelaamisen muodostuminen standardiksi on muuttanut pelaamisen luonteen sosiaaliseksi. Tässä mielessä nopea internet muodostaa perustan uudelle toimintaympäristölle ja luo puitteet kaikelle, mitä pelialalla voidaan odottaa tapahtuvan lähitulevaisuudessa. (New Paradigms for Digital Games: The Finnish Perspective 2011, 19)

Verkkoyhteyden lisäksi toinen suuri muutos, joka on muodostunut pelialan standardiksi nykyisen konsolisukupolven aikana, on liiketunnistus ja -ohjaus. Uuden teknologian esitteli ensin Nintendo, mutta Sony ja Microsoft kehittivät myöhemmin omat versionsa. Tämä pelien kontrollointitapa antaa pelaajalle aivan uudenlaisen kokemuksen; sen sijaan, että hän olisi selvästi pelin ulkopuolella käyttäen keinoitekoista ohjainmekaniikkaa, hänen liikkeensä toistuvat pelissä suoraan - peliohjain siirtää pelaajan läsnä olevaksi pelimaailmaan aivan uudella immersiiivisellä tavalla (Juul 2009, 107).

Liikeohjaus on tuonut pelaamisen aivan uudelle asiakaskunnalle, joka ei muuten viettäisi aikaa pelien parissa. Vaikka liiketunnistuksesta puhutaankin yleensä konsoleihin liittyen, on se lopulta osa laajempaa kehitystä, jossa pyritään luontevampiin ja helpompiin kontrollitapoihin millä alustalla tahansa. Älypuhelin kosketusnäytöt ja niiden luova käyttö peleissä on merkki tämän ajattelun menestyksestä. Liiketunnistus on toistaiseksi vahvasti konsoleihin liittyvä teknologia, joten sen hyödyntäminen on pääosin muihin alustoihin keskittyvällä Suomen pelialalla epätodennäköistä. Suomessa suhtaudutaan silti optimistisesti muihin luonnollisiin tai "miimisiin" käyttöliittymiin, sillä niitä voidaan kehittää ja käyttää missä peleissä tahansa, kunhan ne ovat luonteeltaan sosiaalisia ja helposti opittavia. (New Paradigms for Digital Games: The Finnish Perspective 2011, 20-21)

Peliteollisuus on jo kauan ajanut eteenpäin tietokonegrafiikan kehitystä. Playstation 3 ja Xbox 360 edistivät aikanaan teräväpiirtografiikan käyttöönottoa, mutta nyt aletaan olla jo 3d-ajassa. Kolmiulotteisuudella on suurta potentiaalia, mutta sen tekniset rajoitukset ovat vielä toistaiseksi pitäneet sen marginaalissa. Kaiken kaikkiaan graafiset edistysaskeleet saavatkin aina osakseen kahdenlaista suhtautumista. Kovimmat harrastajat hankkivat uusinta ja komeinta kustannuksista huolimatta, mutta pelejä pelaa nyt kasvava joukko, jota grafiikan laatu ei tietyn perustason ylityksen jälkeen kiinnosta lainkaan. (New Paradigms for Digital Games: The Finnish Perspective 2011, 22) Voi olla, että kasuaalipelaamisen suosio ja pelaamisen käsitteen laajentuminen muutenkin tekevät grafiikasta teknologisenä kysymyksenä jossain määrin vanhentuneen. Sen sijaan tärkeämmäksi saattaa muodostua graafisen suunnittelun ja omintakeisen tyylin rooli - esimerkiksi suomalaiset menestyneet mobiilipelit ovat hurmanneet paitsi hiotuilla pelimekaniikoillaan, myös onnistuneella, huomiota herättäneellä graafisella tyyllillään, jonka takana ei vaikuta lähellekään viimeisin teknologia.

Langattomat tietoverkot ovat tulleet kiinteäksi osaksi ihmisten arkea. Ehkä näkyvin esimerkki tästä ovat mobiililaitteet ja pelaamisen kehitys näillä laitteilla. Suomi on ollut Nokian myötä tämän kehityksen eturintamassa, ja sittemmin suomalaisella pelialalla on hyödynnetty esimerkiksi Applen App Storen tuomat mahdollisuudet. Mobiilipelit ovat perinteisesti olleet simppeleitä kasuaalipelejä, joita pelataan vain hetki kerrallaan esimerkiksi bussissa tai kauppajonossa. Tämä painotus tulee leimaamaan mobiilipelejä myös tulevaisuudessa, mutta voidaan ennustaa myös monimutkaisempia pelikonsepteja. Nykyaikaiset mobiililaitteet ovat kehittyneet tehokkaiksi tietokoneiksi, jotka tukevat edistynyttä grafiikkaa, ja jotkin niiden pelit tavoittelevat myös vakavampaa harrastajayleisöä. On syytä muistaa, että älypuhelin intohimoisin käyttäjäkunta on teknologiaharrastajia, jotka eivät epäröi investoida uusimpaan ja kalleimpaan teknologiaan. (New Paradigms for Digital Games: The Finnish Perspective 2011, 24)

Satelliittipaikannusjärjestelmien (GPS) ja mobiililaitteiden yhteystoiminta tarjoaa mielenkiintoisia mahdollisuuksia pelien perspektiivistä katsottuna. GPS mahdollistaa virtuaalisen ja fyysisen maailman yhdistämisen pelillisesti, kuten sosiaalinen verkkopalvelu *Foursquare* on osoittanut. Tämänkaltaisilla palveluilla voi olla suuri rooli tulevaisuudessa, etenkin kun ne yhdistetään vaikka turismiin tai liikuntaan. Ei ole vaikea nähdä myöskään pelillistä potentiaalia, sillä luonnollinen kilpailu on jo olemassa. Sijaintisovellukset ovat kuitenkin vain alkua; jo nyt joukko suhteellisen halpoja sensoreita, jotka havaitsevat asioita valosta ja liikkeestä kiihtyvyyteen, tarjoaa paljon tietoa vaivattomasti. Näiden lisäksi erilaiset julkisen datan muodot säästä liikenteeseen voidaan tulevaisuudessa synkronisoida henkilökohtaisen sensoridatan kanssa mielenkiintoisin tavoin. (New Paradigms for Digital Games: The Finnish Perspective 2011, 25)

Pelaamista leimaa nykyään entistä enemmän dematerialisaatio. Tämän kehityksen osia ovat muun muassa digitaalinen jakelu ja käyttöliittymät, joissa ei tarvita perinteisiä fyysisiä peliohjaimia. Tällä saralla suurin potentiaalinen muutosvoima peliteollisuudelle piilee kuitenkin pilvipelaamisessa. (New Paradigms for Digital Games: The Finnish Perspective 2011, 27) Pilvipelaamisen määritelmä ei ole vielä vakiintunut; englanniksi puhutaan termeistä "cloud gaming", "gaming on demand" ja "gaming as a service" (Ojala & Tyväinen 2011). Kaikki tarkoittavat lopulta pääpiirteissään samaa asiaa, eli palvelua, joka prosessoi pelit etäpalvelimella ja lähettää pelisisältöä käyttäjälle video-streamina internetin välityksellä. Palvelin hallitsee peliympäristöä, vastaanottaa pelaajan komennot sekä lähettää tilapäivityksiä internetin välityksellä pelaajalle. (Jarschel ym. 2011) Pilvipelaaminen ei periaatteessa juurikaan muuta varsinaista pelaajan pelikokemusta. Tuon kokemuksen tuottaminen vain on teknisesti täysin poikkeava perinteiseen kotipääätteeseen perustuvaan malliin verrattuna. (Chen ym. 2009)

Pilvipelaamisen laajan yleistymisen myötä pelimarkkinat tulisivat luultavasti jossain määrin irtautumaan nykytrendistä, jossa suuret hittijulkaisut rytmittävät koko alan liikkeitä kun pelien myymiseen avoinna oleva aikaikkuna markkinoilla laajenisi. Pilvipelaamisen vaikutuksia nykyiseen markkinatilanteeseen on kuitenkin vaikea ennustaa. Keskittyneet pelien jakelukanavat (Apple ja Google) tekevät markkinoille tulon uusille yrittäjille vaivattomammaksi. Pilvipelaamisen tarjoavat toistaiseksi kuitenkin erilaiset uudet yritykset. Onko edessä paluu aiempaan hajaannuksen aikaan, jossa pelintekijöiden olisi huolehdittava jakelusopimuksista useiden pilvipalveluiden kanssa? Pilvipelaamisen muutospotentiaali koko alalle on valtava, mutta toistaiseksi on hyvin epävarmaa, miten ja millä aikataululla se tulee vaikuttamaan.

Pelillistäminen on noussut trendisanaksi viimeisten vuosien aikana. Sillä tarkoitetaan pelimäisten elementtien ja lainalaisuuksien soveltamista muihin konteksteihin, kuten työelämään tai opetukseen käyttäjien sitouttamiseksi ja ongelmien ratkaisemiseksi (Zichermann & Cunningham 2011). Ihmistä ympäröi jo nyt suuri joukko laitteita, jotka tarjoavat useita erilaisia pelillisiä kokemuksia. Jatkuva yhteys näihin laitteisiin on tehnyt peleistä aiempaa sosiaalisempia sekä tila- ja paikkariippuvaisia eli käytännössä isomman osan arkeamme. Juuri arki tarjoaa uusia mahdollisuuksia pelinkehitykseen. Visionäärit maalailevat tulevaisuutta, jossa peliteollisuus ei olekaan enää osa viihdeteollisuutta, vaan palvelee yhteiskunnan muitakin sektoreita ja etenkin julkisia palveluita. Pelillistäminen on tämän vision ytimessä. Sillä pyritään tekemään arkipäiväisistä teknologisista sovelluksista kiinnostavampia ja houkuttelevampia, minkä toivotaan rohkaisevan toivottuun käyttäytymiseen. Yksi pelillistämisen pioneereja, Jane McGonigal (2011) Esimerkkeinä pelillistämisestä voisivat olla vaikkapa vähittäismyynnin myyntibonus-järjestelmät sekä liikunta- ja laihdutusohjelmat. (New Paradigms for Digital Games: The Finnish Perspective 2011, 28-29)

Peliteollisuuden mahdollisuudet laajentua pelillistämisen saralla vaikuttavat lupaavilta. Pelintekijöiden saavuttama osaaminen voitaisiin ottaa käyttöön ja hyödyntää useilla muillakin sektoreilla; mahdollisia sovelluksia voisivat olla esimerkiksi navigoitavat kolmiulotteiset ympäristöt, helpot käyttöliittymät, graafiset mallit, reaaliaikaiset simulaatiot, fysiikkamallinnus, tekoälysovellukset, verkko-tekniikat, tuotetestaus, käyttäjämotivaatio ja -palkitseminen ja käyttäjä-tuottaja -suhteen hallinta (Neogames 2010). (New Paradigms for Digital Games: The Finnish Perspective 2011, 29-30)

4.3 Pelit osana kulttuuria

Peliteollisuudella on lisääntyvä kulttuurinen merkitys, kun jatkuvasti suurempi osa ikäluokista on kasvanut ja elänyt pelien parissa. Juuri kulttuurisen luonteensa vuoksi peliteollisuus eroaa joiltain keskeisiltä osin sille läheisistä teknologiateollisuuden aloista. Kulttuurituotteiden arvoa voidaan luonnehtia esteettiseksi, semioottiseksi, kulttuuriseksi, taiteelliseksi tai viihteelliseksi. Pelejä ei useimmiten käytetä kapeasti määritellyn hyödyn tavoittelemiseksi, kuten niin sanottuja hyötyesineitä tai hyötyohjelmia. Kulttuurituotteiden menestys jakautuu yleensä hyvin epätasaisesti, minkä vuoksi pieni määrä hittituotteita tuottaa suuren osan voitoista. Tuotteet ovat eriytyneet lajityypeiksi eli genreiksi. Lisäksi yritysten sisällä on usein jännitteitä taloudellisten ja taiteellisten motiivien välillä. Kulttuuriteollisuuden innovaatiot ovat usein tyyllillisiä pikemmin kuin teknologisia. (Peltoniemi 2009, 3)

Peliteollisuus on kulttuuriteollisuuksien joukossa kuitenkin poikkeus juuri siksi, että teknologisilla innovaatioilla on siinä myös hyvin keskeinen rooli. Laitteiden suoritustehon ja tietoverkkojen kaltaisten infrastruktuurien kehitys, samoin kuin erilaisten mobiililaitteiden yleistyminen, vaikuttavat suoraan pelien kehitykseen paitsi teknisesti myös sisällöllisesti, ja peliyritykset pitävät edistyneen tekniikan hyödyntämistä kilpailuvalttina. Kausaalisuuhde on kuitenkin monimutkainen: toisesta näkökulmasta juuri pelimarkkinoiden kysyntää ja korkeasta suorituskyvystä kiinnostuneita pelaajia voidaan pitää keskeisenä tietotekniikan kehityksen moottorina, sillä useimmat hyötykäyttöön tarkoitettut ohjelmat eivät vaadi laitteistolta yhtä paljon kuin pelit. (Kline ym. 2003, 157; Mäyrä 2008, 54)

Juul (2009) näkee kaksi vastakkaista ilmiötä pelien viimeaikaisessa kehityksessä. Ensinnäkin kasuaali- ja sosiaalisten pelien suosion nousun myötä pelintekijät eivät voi suunnitella pelejä enää vain itselleen. Peliteollisuus saavuttaa jatkuvasti uusia kuluttajia ja tämän seurauksena ala kukoistaa taloudellisesti. Toisaalta alalla ja pelaajissa on kasvava joukko pidempiaikaisia pelaajia, "puristeja", jotka kokevat viimeaikaisten muutosten vaarantavan heidän harrastuksensa. Kaupalliset intressit ovat yksinkertaistaneet ja tasapäistäneet pelejä, jotta ne olisivat houkuttelevia ihmisille, jotka eivät edes ymmärrä pelejä. Kaupallisuuden merkitystä ei käy kiistäminen; pelintekijät kertovat, että on yhä vaikeampaa saada rahoitusta peliprojekteille, jotka on suunniteltu kapeammalle kuluttajajoukolle - eli tässä tapauksessa niin sanotulle hardcore-pelaajien joukolle, jotka ovat omistautuneet monimutkaisempien ja haastavampien pelien, ja usein vielä ainoastaan yhden genren pelien harrastamiselle. Kasuaalipelien ja hardcore-pelien välinen ristiriita mukailee melko suoraan jakoa, joka on muodostunut myös pelien taiteellisten pyrkimysten ja kaupallisen potentiaalin tavoittelun välille.

Pelinkehitykselle ominaisesta taiteellisten ambitioiden ja kaupallisten realiteettien ristiriidasta kertoo hyvin suomalainen esimerkki vuodelta 2010. Tuolloin arvostettu *Time Magazine* listasi vuoden parhaiden pelien ykköspaikalle suomalaisen Remedy Entertainmentin *Alan Wake* -kauhupelin, jota kiiteltiin kypsyydestään ja tuotantoarvoistaan. Sen pelimaailma, hahmot ja käsikirjoitus oli rakennettu huolella ja ammattitaidolla vuosien aikana - Alan Wake oli peliteollisuudelle jälleen yksi askel kohti vertailukelpoisuutta vakavasti otettavien elokuvien, tv-sarjojen ja kirjallisuuden kanssa. Kaksi kuukautta myöhemmin suomalainen peliteollisuus kokoontui palkitsemaan parhaita pelejään Finnish Game Awards -gaalaan Helsingissä. Voittajat valitsi tuomaristo, johon kuului kotimaaisessa pelimediassa ja vähittäismyynnissä työskenteleviä henkilöitä. Alan Wake oli ehdolla kahdessa kategoriassa, mutta se ei voittanut kummassakaan - ei edes vuoden parhaan suomalaispelin palkintoa. Tuo palkinto meni Timen vuoden toiseksi parhaaksi listaamalle pelille, joka sekin sattui olemaan suomalainen. Rovio Mobilen yksinkertaisen koukuttavaa kasuaalipeli *Angry Birds*ä oli tuolloin

ladattu yli 100 miljoonaa kertaa maailmanlaajuisesti. Nyt sen lataukset ylittävät 2 miljardia eri alustoilla (Edwards 2013). Alan Wake ei alkuun menestynyt odotusten ja panostusten mukaisesti, mutta vuoden 2013 kesäkuuhun mennessä se on silti myynyt 3 miljoonaa kappaletta eri alustoilla (Matulef 2013). Nämä kaksi peliä tuskin voisivat olla kauempana toisistaan. (New Paradigms for Digital Games: The Finnish Perspective 2011, 90)

Näiden kahden pelin välinen suhde kuvaa hyvin niitä monia polariteetteja, jotka peliteollisuudessa vallitsevat. Selkein niistä on se, että suomalaisen peligaalan tuomaristo valitsi tuottavan viihteen taiteellisen arvon sijaan. Angry Birds on viihdyttävä ja koukuttava, mutta sillä on vähän - jos lainkaan - taiteellista arvoa. Se edustaa pelaamisen yksinkertaisinta muotoa; pelaamista ajan tappamiseksi - lyhyesti vaikkapa bussimatalla. Se on juuri sellainen peli, joka vahvistaa ajatusta, että peleillä ei voi olla suurempaa kulttuurillista arvoa kuin jojolla: mahdollisesti hauska, eittämättä pinnallinen, vailla tunteellista syvyyttä ja kontaktia inhimilliseen kokemukseen ja välittömästi unohdettavissa. Alan Wake taas oli tuolloin jopa ennennäkemättömän kunnianhimoinen peli, josta haluttiin tehdä esikuviansa kuten televisiosarja *Twin Peaksin* veroinen taideteos. Se on malliesimerkki kehityksestä, jossa videopelit ovat nousemassa kulttuurimuodoksi, jota voidaan verrata elokuvaan, musiikkiin ja kirjallisuuteen. Pelit voivat tarjota immerssiivisen audiovisuaalisen kokemuksen, joka vie pelaajan sisälle kerrontaan aivanlaatuisella tavalla. Siksi pelaaminen tulee olemaan tätä vuosisataa leimaava ja muokkaava taidemuoto. Alan Wake oli tämän kehityksen ilmentymä - peli, joka lainaa vahvasti kirjallisuudesta (päähenkilö on kirjailija), elokuvista ja televisiosta, mutta kuitenkin kommentoiden, kuinka peli eroaa näistä medioista. Se tarjoaa kokemuksen, jota mikään muu media ei voisi tarjota. Sen ainoa heikkous tuotteena oli lopulta se, ettei se myynyt yhtä monta kopiota (ainakaan heti julkaisunsa jälkeen) kuin oli toivottu. Siksi se leimattiin epäonnistumiseksi. (New Paradigms for Digital Games: The Finnish Perspective 2011, 90-91)

4.3.1 Indie-pelien nousu

Pelimarkkinoiden muutokset, erityisesti polarisaatio perinteisten alustojen kuten konsolien suurtuottantoihin ja mobiililaitteiden nopeasti valmistuviin kasuaalipeleihin sekä pelien jakelun suoraviivaistuminen ovat mahdollistaneet niin sanottujen indie-pelien nousun ennennäkemättömään kukoistukseen. Indie-peli voidaan yksinkertaisimmin määritellä videopelien tekemiseksi ilman julkaisijoiden tukea. Pelialan historiaa ajatellen yhden makuuhuonekoodaajan tai muutaman hengen harrastelijaporukan pelituotoksia on tehty jo kauan, mutta vasta kuluvan vuosikymmenen vaihteessa ne ovat

saaneet suurta huomiota ja niiden merkitys koko alan kehitykseen on tiedostettu. Muutoksen myötä indiekehittäjiksi on ryhtynyt myös paljon jo isommissa pelistudioissa meritoituneita ammattilaisia, jotka haluavat toteuttaa omia visioitaan vapaasti - enää indie ei välttämättä leimaudu ensisijaisesti amatöörimäisyydeksi. Indiepelien kehittäjiä on auttanut digijakelun yleistymisen lisäksi teknologinen kehitys, joka mahdollistaa edistyneempienkin pelien tekemisen aiempaa halvemmalla. Kehityksen myötä eri pelialustojen kauppapaikkoja hallitsevat yritykset (Microsoft, Sony ja erityisesti Valve pc:llä) ovat alkaneet suhtautua indie-peleihin yhä suotuisammin. Ne näkevät indie-pelien markkina-arvon nousun ja pyrkivät nyt helpottamaan indie-pelien pääsyä alustoilleen, kun asenteet aiemmin olivat hyvin rajoittavia.

Indiepelien nousun suurin menestystarina ja sen myötä jäljittelyn kohde sekä eräänlainen symboli kulttuurillisesti koko ilmiölle on ruotsalaisen Markus Perssonin PC:lle kehittämä *Minecraft*, joka on avoimessa satunnaisesti luodussa maailmassa tapahtuva melko yksinkertainen rakentelu- ja tutkimuspeli. Ilmaispelien ohjelmoijana neljä vuotta työskennellyt Persson kehitti Minecraftin ensimmäisen version vapaa-ajallaan noin viikossa, ja julkaisi sen eräällä keskustelupalstalla käyttäjien arvioitavaksi. Jo tämä ensimmäinen alpha-versio eli keskeneräinen varhaisen kehitysvaiheen versio pelistä sai niin hyvän vastaanoton, että ryhdyttyään myymään peliä Persson pystyi pian lopettamaan työnsä ja perustamaan Mojang-yhtiönsä pelin kehitystä tukemaan. Minecraftin hinnoittelu oli malliltaan nykyään jo yleiseksi muodostunut alpha-rahoitus, eli pelin voi ostaa kehitysvaiheessa huomattavasti halvemmalla kuin sen valmistuttua, jolloin kuluttaja paitsi säästää rahaa, pääsee myös seuraamaan ja osallistumaan pelin kehitykseen sekä sen ympärille potentiaalisesti muodostuvaan yhteisöön ja näin sitoutumaan peliin jo aikaisessa vaiheessa. Sittemmin Minecraftista on kasvanut valtava populaarikulttuurinen ilmiö, taloudellinen menestys ja kokonainen tuoteperhe, joka kattaa useiden pelialustojen versioiden lisäksi oheistuotteita kuten leluja. Kesäkuussa 2013 pelkästään pelin PC/MAC -versio oli myynyt 11 miljoonaa kopiota, mikä tarkoittaa 296 miljoonan dollarin tuottoa. Mobiililaitteversio oli puolestaan myynyt noin 10 miljoonaa kopiota ja Xbox-konsoliversio noin 6 miljoonaa kopiota. (Makuch 2013)

Minecraft ei ole jäänyt ainoaksi indie-menestykseksi. Pelit kuten *Braid*, *Limbo* ja *Monaco* ovat muutamia esimerkkejä PC-lähtöisistä indie-peleistä, jotka ovat saavuttaneet sekä kriitikkojen että yleisön arvostuksen. Laura Parker (Gamespot 2011) käsittelee artikkelissaan indiekehittäjien nousua useita menestyjiä haastatellen. Indiepelien asema on muuttunut radikaalisti viimeisten vuosien aikana. Enää niitä ei halveksuta ja pidetä automaattisesti huonompilaatuisina ja marginaaliin tuomittuina. Indiepelejä pidetään nyt esimerkkeinä rohkeasta, riskejä ottavasta pelinkehitystavasta, jota joh-

taa uusien vahvan DIY-asenteen (Do It Yourself) omaavien kehittäjien joukko. Menestyneet indiepelit ovat yksittäisten pelintekijöiden tai pienten tiimien tuotoksia, jotka ovat onnistuneet saamaan paitsi indieyhteisön, myös valtavirran pelaajien ja pelimedian huomion, mutta samalla pystyneet pitämään kiinni omalaatuisuudestaan ja tuoreudestaan. Jokaista menestystä kohti on tietysti lukematon määrä aivan yhtä innovatiivisia indiepelejä, jotka eivät koskaan nouse suuren yleisön tietoisuuteen tai saa ansaitsemaansa arvostusta. Koska useimmat indiepelit julkaistaan ilman markkinoinnin tukea, ei ole yllättävää, että ajoituksella, pelaajayhteisön reaktioilla ja ennen kaikkea onnella on iso osuus indiepelin menestyksessä.

Indie-skenen sattumanvaraisuudesta johtuen voi olla hankalaa perustella, miksi jokin peli menestyy kun taas jokin toinen ei. Minecraft-kehittäjä Perssonkaan ei ole varma oman hittinsä menestyksen syistä. Hän arvelee, että se oli monien sattumien summa: pelin julkaisu täsmälleen oikea-aikaisesti indiepelien nousun alkuvaiheessa sekä yksinkertainen, mutta hyvin universaalisti houkutteleva ja sosiaalisuuteen kannustava pelikonsepti - jota on verrattu useasti legojen rakenteluun. Persson pitää indie-konseptin elintärkeänä osana sitä, että pelintekijä tekee pelejä tehdäkseen hyviä pelejä eikä niinkään vain tehdäkseen rahaa. Tästä seuraa luontainen halu olla kokeilunhaluinen ja omaperäinen. Hän kuitenkin muistuttaa, että indiekehittäjänkin on jatkuvasti perusteltava itselleen, miksi hän tekee mitään - ja pidettävä aina pelaaja mielessä. Jos tavoitteena on ainoastaan taiteilijamainen itseilmaisu ja vaikuttaminen muihin ihmisiin, ei ole syytä tuhlata aikaansa liiketaloudellisten seikkojen ajatteluun. Mutta tällöin ei voi kuitenkaan olettaa, että ihmiset ottaisivat pelin omakseen. Kaikki uusi ja kekseliäs ei herätä kiinnostusta vaan toimii pikemminkin päinvastoin. (Parker 2011)

Indiepelien nousukehitys on jo saavuttanut pisteen, jossa skeneen on alkanut muotoutua eräänlainen hierarkia, vaikka alunperin koko skenen ajatusmaailmaan kuului se, että kaikki ovat samalla tasolla, missä resurssit, työvoima ja rahoitus oli rajattu. Menestyneet indiekehittäjät ovat irtautuneet tuolta tasolta joko perustamalla omia studioitaan tai liittyneet suurempiin yrityksiin. Toisaalta osa menestyjistä on jatkanut toimintaansa aivan entiseen malliin. On kuitenkin selvää, että indieskenen kasvaessa ja sen merkityksen noustessa, myös sille tulee muodostumaan samanlainen oligarkinen hierarkia kuin valtavirtapelien puolella. Indieskenelle ominaisesti tämä voi kuitenkin hyödyttää niitäkin, jotka edelleen ahertavat pohjatasolla. Menestyneillä kehittäjillä on kompetenssia ja vapautta auttaa kollegojaan, mikä vuorostaan luo skeneen uusia riippuvuussuhteita ja lujittaa sen rakenteellista järjestäytymistä ja tietynlaista omaehtoista ammattimaistumista. Toisaalta järjestäytyminen voidaan nähdä myös uhkana: säilyvätkö indie-periaatteet kun indiestäkin tulee yhä tuottoisampaa ja suosittumpaa - miten käy luovuudelle ja itsenäisyydelle? (Parker 2011)

Indietrendin taantumista on pelialalla ennustettu käytännössä sen alusta alkaen, mutta silti joka vuosi indieskene voi paremmin. Super Meat Boyn kehittäjä Edmund McMillen mukaan on oleellista ymmärtää, että niin kauan kuin on pelejä, tulee myös olemaan pelinkehittäjiä, jotka tekevät sitä mitä he itse haluavat riippumatta ulkopuolisista tekijöistä. Hän muistuttaa, että käytännössä kaikki pelistudiot toimivat näin 80- ja 90-luvuilla pelien ollessa vielä pienemmän piirin harrastus. Indiepelien kehittäminen on yksinkertaisesti luonteva tapa toimia ja kanavoida inhimillistä luovuutta. Indiepelin menestys rohkaisee valtavirran toimijoita ja julkaisijoita omaksumaan vaikutteita niistä. Tässä mielessä indiessä on alettu nähdä potentiaalia koko alan muutosvoimaksi. (Parker 2011)

4.3.2 Joukkorahoitus ja pelaajakulttuurin muutokset

Joukkorahoituksella (crowd funding tai crowd financing) tarkoitetaan yksittäisten ihmisten kollektiivista hanketta verkostoitua ja kerätä varoja tukeakseen kolmannen osapuolen eli käytännössä useimmiten yrityksen esittämää projektia (Ordanini ym. 2009). Joukkorahoitusta tehdään pelialalla käytännössä internet-palveluiden välityksellä, joista tunnetuimmaksi on noussut amerikkalainen Kickstarter. Sen kautta rahoitusta voivat hakea Yhdysvalloissa tai Britanniassa sijaitsevat yritykset tai yksityishenkilöt. (Kim 2012)

Maailmalla indiepelien kehittäjät ovat löytäneet joukkorahoituksesta uuden houkuttelevan rahoitusmahdollisuuden. Sen kautta on onnistuttu keräämään useasti merkittäviäkin summia peliprojekteillemme, jotka eivät muuten pääsisi jakeluun marginaalisen yleisönsä tai omalaatuisuutensa takia. Joukkorahoituksen suurimmat menestykset ovat olleet useimmiten pelinkehityksen tunnettuja nimiä - eräänlaisia alansa gurut - jotka ovat kyllästyneet valtavirtapelien kapeisiin rajoitteisiin ja julkaisijoiden konservatiivisuuteen. Heidän tuoreet (tai vanhoja pc:n suosikkipelejä kierrättävät) peli-ideansa on otettu yleisössä innostuneesti vastaan. Heidän joukkorahoitusprojektejaan ovat toki tunnetun nimen lisäksi edistäneet ammattimainen pitchaus eli idean esittäminen rahoittajille ja vuorovaikutus yleisön kanssa. Jokaista menestystarinaa kohti löytyy kuitenkin kymmeniä aloittelevien studioiden joukkorahoitusyrityksiä, jotka eivät ole mielenkiintoisuudestaan huolimatta onnistuneet herättämään kiinnostusta. Joukkorahoituspalveluissa on myös esiintynyt huijauksia.

Suomessa joukkorahoitusta hankaloittaa lainsäädäntö, joka mahdollistaa tämänkaltaisen rahankeräyksen yleisöltä vain, mikäli siihen ei sisälly vastiketta. Joukkorahoituksen yleistyessä maailmalla ja lainsäätäjien painostuksen kasvaessa Suomessa, pelien yhteisöllinen rahoittaminen voi tulevaisuu-

nessa helpottua myös Suomessa. Lain mahdollisista muutoksista huolimatta yhteisörahoitus voi olla hankalaa nykymuodossaan toteuttaa onnistuneesti. Kokenut suomalaiskehittäjä Bugbear yritti vuonna 2013 joukkorahoitusta uuden autopelinsä tueksi, mutta ei tunnetusta nimestään ja aiempien autopeliensä maineesta huolimatta saavuttanut tavoitettaan. Yhteisörahoituskin on vielä niin tuore ilmiö, että kaikkia siihen vaikuttavia muuttujia ei täysin ymmärretä. Samalla tavoin kuin muutenkin indie-pelien kanssa, myös yleisörahoituksen onnistumisessa näyttää vaikuttavan paljon puhdas onni ja pelaajayhteisön vaikeasti ennakoitavat liikkeet.

Vaikka videopeleistä on tullut lähes elokuvaan ja musiikkiin vertautuva osa ihmisten arkea ja kulttuuria, pelaaja herättää terminä edelleen jossain määrin stereotyyppisiä mielikuvia. Pelaaminen nähdään mielikuvissa edelleen paljolti paitsi yksinäisenä harrastuksena, myös muista ihmisistä eristävänä toimintana. Tällainen näkökulma sivuuttaa sen tosiasian, että pelit ovat alkuvuosistaan lähtien olleet sosiaalisia luonteeltaan. Jo useat pelimaailman varhaisimmat klassikot oli suunniteltu lähtökohtaisesti useammalle pelaajalle. Verkkopelaaminen on vähintään kahden viimeisen vuosikymmenen ajan korostanut sosiaalisen kanssakäymisen merkitystä videopeleissä. Facebookissa ja muissa palveluissa pelattavat sosiaaliset pelit ovat entisestään todistaneet, että pelaaminen ei tapahdu tyhjiössä, vaan se kietoutuu tiiviisti ihmisten päivittäisen kommunikaation eri muotoihin. (New Paradigms for Digital Games: The Finnish Perspective 2011, 31)

Sosiaaliset pelit ovat kasvattaneet suosiotaan valtavasti, ja se on pakottanut myös kaikkien alustojen pelinkehittäjät reagoimaan muutoksiin pelaajakulttuurissa. Jatkuvasti päivittyvät sosiaaliset pelit, jotka kytkeytyvät pelaajilla valmiina olevaan kavereiden ja tuttajien sosiaaliseen verkostoon vaikuttavat pelaajien odotuksiin myös laajemmin. Niin laajat verkkopelit kuin suuren budjetin konsolipelitkin ottavat vielä pitkään oppia tästä uudesta pelaajakulttuurista. Ehkä merkityksellisintä peliteollisuudelle erityisesti Facebookin sosiaalisissa peleissä on se, kuinka ne tämän sosiaalisen elämän standardiksi muodostuneen palvelun kautta tulevat osaksi ihmisten arkea ja vetävät samalla pelien pariin jatkuvasti uusia kuluttajia, jotka eivät koskisikaan perinteisempiin pelialustoihin. Samalla suuri yleisö on alkanut nähdä pelaamisen toimintana, joka todella sopii kaikille. (New Paradigms for Digital Games: The Finnish Perspective 2011, 32)

Pelit, pelaaminen ja pelaajat jaetaan usein kahteen ryhmään: kasuaalipelaajiin ja niin sanottuihin hardcore-pelaajiin. Kasuaalipeleillä viitataan helposti omaksuttaviin, yksinkertaisiin ja nopeasti pelattaviin peleihin, joita erityisesti monet mobiilipelit ovat. Kasuaalipelaajaa ei pidetä peliharrastajana, vaan hän mitä todennäköisemmin pelaa vain silloin tällöin lyhyen aikaa ajankulukseen. Hard-

core-pelaaja eli harrastaja sen sijaan suhtautuu peleihin ja pelikulttuuriin intohimoisesti, ja käyttää niiden parissa huomattavan määrän aikaa. Harrastajista puhuttaessa viitataan usein perinteisiin pelialustoihin pc:hen ja konsoleihin. Näiden alustojen käyttäjät ovat usein valmiita käyttämään huomattavasti rahaa ja aikaa harrastukseensa. Tämä yksinkertaistettu jako tulee monimutkaistumaan pelaamisen muotojen moninaistuessa. On jo huomattu, että "kasuaali" ei välttämättä tarkoita automaattisesti, että pelaamiseen käytettäisiin vähemmän aikaa. Kasuaalia ei myöskään voida pitää vain pelin mekaanisena luonteena, vaan se liittyy koko palvelukokemukseen, jonka tuote tarjoaa - pelin hankkimisesta pelaamiseen ja varsinaisen pelin ulkopuolisiin toimintoihin (Kuittinen, Kultima, Niemelä, & Paavilainen 2007). Toisaalta myös harrastajien joukko on kaikkea muuta kuin homogeeninen. Pelien noustua valtavirtaan harrastajista kasvava osa on yleisöä, joka odottaa pelien tarjoavan samanlaista syvyyttä ja monimuotoisuutta kuin mitkä tahansa heidän kuluttamansa kulttuurituotteet - pelien perinteiset pelimäiset piirteet saatetaan siis jossain määrin nähdä heikkoutena verrattuna muun muassa syvällisiin henkilöhahmoihin, uskottaviin tapahtumamaailmoihin ja hyvin kirjoitettuun juoneen. Tämä kehitys on sidoksissa pelien kerronnan ja estetiikan kehittymiseen, mutta toisaalta taustalla vaikuttaa myös tekniikka. Olohuoneiden korkeatasoisen audiovisuaalisen tekniikan (isot televisiot ja äänentoisto) yleistyessä, ja varsinkin kolmiulotteisuuden jossain vaiheessa tapahtuvan läpimurron myötä peleistä saattaa tulla yhä enemmän suoria kilpailijoita elokuvien ja televisio-ohjelmien kanssa: niitä pelataan ja seurataan yhdessä. (New Paradigms for Digital Games: The Finnish Perspective 2011, 33-34)

Pelaajia ei voida siis enää lokeroida selkeästi kahteen eri leiriin. Pelien suunnittelua ajatellen pelaajajoukon monimuotoistumisella voidaan nähdä olevan kahdenlaisia seurauksia. Ensimmäinen koulukunta katsoo, että on mahdollista suunnitella peli moniin erilaisiin pelaajamentaliteetteihin vetoavaksi. Avaimena tähän voi olla esimerkiksi jokin ohittamaton trendi, joka vetää erilaiset pelaajat saman pelin ääreen - esimerkkinä tällä hetkellä vaikka sosiaalinen pelaaminen. Toinen koulukunta taas katsoo, että pelaajamentaliteetit alkavat olla niin eriytyneitä toisistaan, että on järkevämpää ottaa lähtökohdaksi vain yksi kapeampi ryhmä peliä suunnitellessa. (New Paradigms for Digital Games: The Finnish Perspective 2011, 34)

Pelaajatyyppeiden määrän jatkuvasti kasvaessa, pelintekijöille on yhä riskialttiimpaa luottaa omaan intuitioon markkinoista ja kilpailevista peleistä oman tuotteen asemoimisen perusteena. Pelaajien ja pelintekijöiden suhde on muuttunut huomattavasti läheisemmäksi viime vuosina ja tämä kehitys tulee jatkumaan edelleen. Vaikka pelaajan määrittely onkin vielä pitkälti keskeneräinen tai vähintäänkin jatkuvassa muutoksessa, on Sotamaan (2007) mukaan mahdollista määritellä erilaiset vuo-

rovaikutussuhteiden muodot, jotka voivat vallita pelaajan ja pelinkehittäjän välillä: pelaaja voi olla muusa, asiakas, neuvonantaja tai työtoveri. Nämä roolit vastaavat erilaisia suunnitteluideologioita ja -perinteitä. Pelien verkko-ominaisuudet korostavat entisestään, kuinka pelit on nähtävä perustavanlaatuisesti yhteistyössä syntyvinä tuotteina. Niitä voidaan ymmärtää ainoastaan silloin kun pelien kehityksessä otetaan huomioon pelintekijöiden ja muiden alan toimijoiden kontribuution lisäksi myös pelaajien panostukset. (New Paradigms for Digital Games: The Finnish Perspective 2011, 36)

5 SUOMALAINEN PELITEOLLISUUS

5.1 Suomalaisen peliteollisuuden kehitys

Suomalaisen peliteollisuuden historian voidaan katsoa alkaneen 80-luvulla, joka näyttäytyy nyt yksittäisten pioneerien aikana. Tietokonepelaaminen oli suosittu harrastus 80-luvun kotitietokoneilla: pelejä ostettiin kaupasta, kopioitiin kaveripiirissä ja naputeltiin tietokonelehtien julkaisemista listauksista. Kotimaisten pelien tuotanto alkoi jo vuosikymmenen puolivälissä, vaikkakin vielä hyvin pienessä mittakaavassa. Pelialan yrityksiä oli muutamia ja ne ehdivät julkaista 80-luvulla joitakin kymmeniä pelejä. Pelit tehtiin pääasiassa kotimaisille markkinoille. (Reunanen, Heinonen & Pärssinen 2013)

80-luvun puolivälissä saapuneet uudet 16-bittiset kotitietokoneet monimutkaistivat pelinkehitystä ja yksittäisten pelintekijöiden sijaan pelejä tekivät yhä useammin kehitystiimit. Kotimainen pelituotanto sai pienestä koostaan huolimatta paljon huomiota tietotekniikan harrastajien keskuudessa. Suuri syy tähän tiedon leviämiseen oli tietotekniikkalehdistön aktiivinen kirjoittelu aiheesta. Etenkin alan tunnetuimmassa lehdessä MikroBitissä annettiin paljon palstatilaa suomalaisten pelien kehittäjille. Julkisuuden myötä innostus harrastajapiireissä kasvoi ja lehteen alkoi pian saapua tietoja lukijoiden omista peliprojekteista. 90-luvulle tultaessa alkuinnostus alkoi jo laantua ja julkaistujen suomalaispelien määrä väheni. Ala piristyi uudelleen lama-Suomessa vasta 90-luvun puolivälissä. (Reunanen, Heinonen & Pärssinen 2013, 17)

Ensimmäiset varsinaiset pelitalot Suomeen perustettiin vuonna 1993. Tämä oli merkittävä askel koko alan ammattimaistumisessa. Ei ole sattumaa, että ensimmäinen kansainvälistäkin huomiota saanut suomalaispeli *Stardust* julkaistiin samana vuonna Bloodhouse-pelitalon toimesta. Hyviä arvosanoja ulkomaisissa lehdissä saaneelle pelille tehtiin jatko-osa seuraavana vuonna ja sen julkaisijana toimi jo suurempi kansainvälinen kustantaja. Samana vuonna julkaistiin toinen aikakauden suomalainen menestyspeli, Terramarquen ja Renegade Softwaren *Elfquest*. Myös se sai myönteistä huomiota ja arvioita ulkomailla. Pian pelien julkaisujen jälkeen Bloodhouse ja Terramarque yhdistyivät ja muodostivat Housemarque-pelistudion, josta muodostui yksi keskeisistä suomalaisen pelialan yrityksistä. 90-luvun puoliväliin mennessä kotitietokoneiden (Amiga, Atari ja Commodore) suosio oli hiipunut ja IBM pc-yhteensopivat tietokoneet valtasivat tietokonepelien markkinat. Housemarque lähti nopeasti uusille pc-markkinoille ja sai seurakseen Remedy-studion, joka toi markki-

noille *Death Rally* -autopelinsä kansainvälisen julkaisijan avulla. Suurten kansainvälisten julkaisijoiden kanssa toimiminen ei kuitenkaan ollut helppoa harrastuspohjalta lähtöisin oleville peliyrityksille - etenkin aluksi. (Reunanen, Heinonen & Pärssinen 2013, 17-18)

90-luvun suomalaisten peliyritysten juuret olivat pääosin demoskenessä eli tietoteknisessä harrastuskulttuurissa, jossa tehtiin reaaliaikaisia ohjelmointitaidonnäytteitä eli demoja. Niistä oli luontevaa siirtyä ohjelmoimaan pelejä, joskin demotaustan merkityksestä pelinkehityksessä on kiistelty. Ensimmäisistä suomalaisista pelialan yrityksistä demotausta on muun muassa Bugbearilla, Remedyllä ja Housemarquella. Myös ensimmäiset ruotsalaiset pelitalot, kuten Digital Illusions, ovat lähtöisin demopiireistä. (Reunanen, Heinonen & Pärssinen 2013, 18)

Suomalainen peliteollisuus keskittyi tietokoneisiin 2000-luvun alkuvuosiin asti. Vuonna 1995 ilmestynyt Sony PlayStation oli maailmanlaajuinen menestys, mutta ainuttakaan suomalaista peliä sillä ei nähty. Suomalaiset ehtivät mukaan vasta seuraavaan konsolisukupolveen eli PlayStation 2:n ja Microsoftin Xbox:in peleihin. Konsolipeleihin panostaminen oli ymmärrettävää, sillä 2000-luvun alussa ne ohittivat pelimyynnissä tietokoneet myös Suomessa. Konsolien suljettu, valmistajan hallitsema alusta ja laitteisto rajoittivat kuitenkin pelikehitystä niin, että siihen kykenivät aluksi vain harvat suomalaiset pelialan yritykset. 2000-luvun alkuvuosina suomalaiset pelituotannot kasvoivat kooltaan ja kunnianhimoltaan merkittävästi, mikä oli seurausta paitsi konsolien tuomasta yleisestä pelimarkkinoiden kasvusta, myös harrastuspohjalta syntyneiden yritysten aikuistumisesta ammatillisiksi ohjelmistotaloiksi. Hyvä esimerkki tästä kehityksestä oli 2000-luvun alun merkittävin suomalaispeli, Remedyn *Max Payne*, joka on sittemmin saanut kaksi jatko-osaa ja Hollywood-elokuvan. (Reunanen, Heinonen & Pärssinen 2013, 19) Alunperin PC:lle tehty *Max Payne* käännettiin myös PlayStationille ja Xboxille, ja se osoittautui myynti- ja arvostelumenestykseksi. Se oli myös ensimmäinen suomalaispeli, joka sai suomalaisessa valtamediassa laajempaa huomiota menestyksensä takia.

Suomalainen matkapuhelinteollisuus eli 1990-luvun lopussa ja 2000-luvun alussa jatkuvan kasvun aikaa. Vielä vuosituhatien vaihteessa matkapuhelimet olivat suljettuja alustoja, joille ei voinut kehittää omia ohjelmia. Valmistajan ulkopuolinen sisällöntuotanto rajoittui operaattorilogojen ja soittoaänten tapaisiin pintapuolisiin lisäyksiin. Pelinkehitys matkapuhelimille lähti kasvamaan vasta, kun laitteet olivat kehittyneet riittävästi, jotta niissä voitiin pelata muutakin kuin sisäänrakennettuja pelejä. Puhelinmallista toiseen periaatteessa standardina pysyvä Java-ympäristö, parantuneet ääniominaisuudet ja värinäytöt nostivat matkapuhelimet teknisesti uudelle tasolle. Tämän lisäksi pu-

helinten houkuttelevuutta pelintekijöiden näkökulmasta lisäsi vauhdilla laajeneva asiakaskunta. (Reunanen, Heinonen & Pärssinen 2013, 20)

Mobiilipelien varsinainen nousu alkoi vuonna 2003, jolloin Nokia esitteli kannettavan N-Gage-pelikonsolinsa. N-Gagen myynti jäi vaisuksi, mutta sen pelien kehittämisen voidaan katsoa auttaneen eteenpäin muihin laitteisiin siirtyneitä pelinkehittäjiä. Hyvä esimerkki tästä on ollut 90-luvun lopussa perustettu RedLynx. Sen päätuotteeksi muodostui N-Gagen kokemusten jälkeen *Trials*-pelisarja, jonka kaikki neljä osaa ovat menestyneet hyvin useilla alustoilla. Nykyisin studio on ranskalaisen pelialan jättiläisen, Ubisoftin omistuksessa. Ulkomaisten julkaisijoiden kautta suomalaiset mobiilipelien kehittäjät pääsivät kiinni suurten kansainvälisten brändien lisensseihin, joissa on paljon tuottopotentiaalia. Kaikkein ahkerimmin lisenssipelejä teki tamperelainen Universomo, joka teki muun muassa kuusi Star Wars -peliä emoyhtiölleen THQ:lle vuosina 2005-2010. (Reunanen, Heinonen & Pärssinen 2013, 20)

Lisenssipelejä tekivät samoihin aikoihin kaikki muutkin mobiilipeliyritykset. Vuosia 2003-2008 voidaan kokonaisuudessaan pitää vaiheena, jolloin suomalainen peliteollisuus astui globaaleille markkinoille tosissaan. Aikakautta leimasivat muun muassa ihailevaa mediahuomiota saaneet yritysstot, joissa suuri amerikkalainen yhtiö hankki suomalaisen peliyrityksen omaksi studiokseen, kuten kävi Sumealle, Mr. Goodlivingille ja Universomolle - näistä ainoastaan Sumea on edelleen olemassa. Studiot tekivät enimmillään kymmeniä pelejä vuodessa ja ne suunnattiin suoraan kansainväliseen jakeluun. Ajan mobiilipeleissä palattiin tietyllä tapaa 80-luvun yksinkertaisiin peleihin, jotka perustuivat yhteen simppeliin pelimekaaniseen ideaan. Ei ole sattumaa, että useimmista yksinkertaisista mobiilipeleistä voidaan helposti tunnistaa niiden esikuvat kahdenkymmenen vuoden takaa. (Reunanen, Heinonen & Pärssinen 2013, 20)

Apple julkaisi iPhonensa sekä yhtenäisen sovelluskauppansa App Storen vuosina 2007 ja 2008. Applen keskitetty jakelumalli korvasi nopeasti operaattoreiden ylläpitämät, pääasiassa tekstiviesteillä toimineet kaupat. Mobiilikäyttöjärjestelmät iOS ja Android tarjosivat yhtenäisemmän kohdealustan kuin monenkirjavat Java-puhelimet, joissa oli suuria teknisiä eroja eri mallien välillä. Pelinkehityksen näkökulmasta tämä avasi huomattavan laajat ja kasvavat markkinat niille tekijöille, jotka saivat pelinsä hyväksytettyä esimerkiksi App Storeen. Suomalaiset pelintekijät reagoivat tilanteeseen nopeasti; pelien kehittäminen iPhonelle lähti nopeaan kasvuun vuodesta 2008 alkaen. (Reunanen, Heinonen & Pärssinen 2013, 21)

Samaan aikaan mobiilipelien nousun kanssa tietokone- ja konsolipelien digitaaliset julkaisualustat, kuten Valve Corporationin Steam PC:llä, Microsoftin Xbox Live Arcade ja Sonyn PlayStation Network, alkoivat kasvattaa suosiotaan. Digitaalinen jakelu on avannut mahdollisuuksia pienten studioiden omille julkaisuille, ja niiden määrä onkin kasvanut selvästi niin maailmalla kuin Suomessaakin. Esimerkiksi Ruotsista ja Yhdysvalloista tällaisia tietokone- tai konsolipuolen indiejulkaisuja on noussut valtavaan kansainväliseen menestykseen asti. Vaikka kotimaiset pelit tehdään tällä hetkellä pääosin älypuhelimille, jatkuu tietokonepelien kehittäminen edelleen aktiivisesti - erityisesti indiestudioiden johdolla. (Reunanen, Heinonen & Pärssinen 2013, 21)

Peliteollisuus on Suomessa kasvanut räjähdysmäisesti viimeisen kymmenen vuoden aikana. Vuosituhannen alussa maassa toimi 20 pelialan yritystä. Kymmenen vuotta myöhemmin niitä oli jo noin 70. Alan liikevaihto on kasvanut samassa tahdissa: vuonna 2004 se oli 40 miljoonaa euroa, vuonna 2011 noin 165 miljoonaa euroa. Koska pelien sisämarkkinat ovat Suomen kokoisessa maassa hyvin pienet, noin 90 prosenttia liikevaihdosta tulee viennistä. Vuosien 2004 ja 2011 välinen kertyvä vuotuinen kasvuprosentti (jolla kuvataan investoinnin kasvua) on ollut yli 22 prosenttia, mikä on selvästi suurempi kuin koko peliteollisuuden vastaava luku. Tätä lukua voidaan pitää hyperkasvun merkinä. (Finnish Games Industry 2011, 7)

Suomalaisen peliteollisuuden toistaiseksi vielä pienestä koosta kertovat työntekijämäärät: Noin 1500 työntekijää vuonna 2013 (Reunanen, Heinonen & Pärssinen 2013, 25). Kasvu on kuitenkin tälläkin saralla ollut nopeaa, sillä vuonna 2002 työntekijöitä oli noin 400. Suurin osa (66 prosenttia) työntekijöistä toimii 1-10 hengen pienyrityksissä ja ainoastaan 5 prosenttia yli 50 henkeä työllistävissä yrityksissä. Liikevaihdoltaan yritykset ovat pääasiassa pieniä, mikä selittyy muun muassa alan hittivetoisuudella. Vuonna 2010 yli miljoonan liikevaihtoon ylsi 22 prosenttia yrityksistä. 27 prosenttia jäi alle 100 000 euron. Liikevaihdoltaan ja työntekijämäärältään vaatimattomien yritysten osuus kasvoi hieman vuosikymmenen loppua kohden, mikä selittyy sillä, että start-up -yrityksiä perustettiin kiihtyvällä tahdilla. Pelialan yritykset ovat keskittyneet Suomessa pääkaupunkiseudulle. 52 prosenttia yrityksistä toimii joko Helsingissä, Espoossa tai Vantaalla. Suurin osa uusista startup-yrityksistä on kuitenkin perustettu pääkaupunkiseudun ulkopuolella. (Finnish Games Industry 2011, 8-9)

Pitkään yksittäisistä, hajanaisista toimijoista koostunut peliteollisuus on muuttunut kasvunsa myötä vakavasti otettavaksi teollisuudenalaksi, mistä kertoo osittain kansallisten instituutioiden herääminen alan kehitykseen; yliopistoissa ja ammattikorkeakouluissa tehdään pelitutkimusta ja tarjotaan

koulutusta, minkä lisäksi Tekes rahoittaa alan hankkeita Skene-ohjelmansa kautta. Vakiintumisesta kertovat lisäksi Suomen Pelinkehittäjät Ry:n perustaminen sekä kansainvälisen pelinkehittäjiä edustavan IGDA-järjestön toiminta Suomessa paikallisen IGDA Finlandin muodossa. (Reunanen, Heinonen & Pärssinen 2013, 26)

Vuonna 2013 ollaan tilanteessa, jossa suomalaiset pelinkehittäjät ovat lopulta mukana kaikenlaisessa pelituotannossa selainpeleistä konsoleihin ja muutaman hengen indieprojekteista viihdemaailman kärkituotantoihin, jotka kilpailevat Hollywood-elokuvien kanssa. Uusia työntekijöitä alalle rekrytoidaan vuosittain satoja. Näkyvyydestään huolimatta pelialan työllistävä ja kansantaloudellinen merkitys on Suomen mittakaavassa edelleen pieni: alan yhteenlaskettu työntekijämäärä vastaa yhtä suurehkoa teollisuusyritystä. Vuoden 1983 videopelilama eli Video Game Crash ja 2000-luvun taitteen IT-kuplan puhkeaminen tarjoavat hyvät vertailutilanteet tämänhetkiselle kasvusuhdanteelle. Kuten ennenkin, mahdollisena vaarana alalla on kohtuuttomiin kasvuodotuksiin luottaminen sekä ylikilpailtujen markkinoiden kyllästäminen keskinkertaisilla tuotteilla, jolloin tuottavuus romahtaa. Suomalaisen peliteollisuuden huimalta näyttävä liikevaihdon kasvu on yksinkertaistava mittari, joka ei kerro mitään keskivertoyrityksen tilanteesta eikä edes alan yleisestä kannattavuudesta. Neogamesin johtaja KooPee Hiltusen mukaan reilusta 150 suomalaisesta peliyrityksestä "noin 15 tekee hyvää voittoa". Tämän tuottoisan kärjen ulkopuolelle jää valtaosa peliyrityksistä, mikä asettaa alan menestyskeskeisen julkisuuskuvan todenmukaisempaan valoon. (Reunanen, Heinonen & Pärssinen 2013, 25)

5.2 Suomalaisen pelinkehityksen nykytila

Suomalainen peliteollisuus poikkeaa menestyksestään ja kansainvälisestä huomiostaan huolimatta muista alan kärkimaista siinä, ettei Suomessa toimi lainkaan peliteollisuuden suuria toimijoita, kuten laitevalmistajia tai julkaisijoita. Tässä mielessä Suomi on edelleen alan periferiaa. Suomalainen peliala koostuu leimallisesti ainoastaan pelistudioista. Tästä syystä on järkevää tarkastella menestyviä suomalaisia peliyrityksiä tarkemmin. Niiden menestyksen takaa löytyy yhteisiä tekijöitä, jotka kertovat suomalaisen pelialan ominaispiirteistä ja toimivat esimerkkinä uusille menestystä hakeville yrityksille. (New Paradigms for Digital Games: The Finnish Perspective 2011)

Pelimarkkinoiden viime vuosien muutokset eli laaja alustavalikoima ja digitaalinen jakelu ovat antaneet pienille itse julkaisunsa hoitaville yrityksille oleellisen edun kilpailussa. Mahdollisuus ohittaa

julkaisijat on ollut avainasemassa suomalaisyritysten nousussa; aiemmin suomalaisyritykset kokivat hankalana ja aikaa vievänä peliteollisuuden kaukaisten suurten toimijoiden hallitsemien julkaisu- ja jakelukanavien saavuttamisen. Vielä 2000-luvun ensimmäisen vuosikymmenen alkupuolella peliyritys oli käytännössä pakko pystyttää Helsinkiin, jossa Nokia oli lähellä yhteyksineen. Nyt sijainnilla ei ole tätä merkitystä, koska esimerkiksi Apple ja Facebook sijaitsevat Piilaaksossa, mutta samalla julkaisujärjestelmä on muuttunut täysin. (New Paradigms for Digital Games: The Finnish Perspective 2011, 42)

Suomalainen peliala on pienten yritysten kansoittama. Yksi merkittävä syy tähän on se, ettei Suomessa ole vahvaa venture capital (yrityksen alku- tai kasvuvaiheen vähemmistö pääomasijoittaminen) -perinnettä. Suomalaiset pelistudiot pystyvät nopeaan kasvuun vain harvoin; suurin osa yrityksistä on muutaman työntekijän kehitystiimejä. Tästä johtuen monet yritykset päätyvät nopeasti peliksi alihankkijoiksi suuremmilleen, jotta ne pystyisivät rahoittamaan oman kunnianhimoisen ideansa toteuttamisen. Toisaalta suomalaista pelialaa voidaan kritisoida myös rohkeuden ja riskinoton puutteesta. Kehittäjillä on taipumusta pelata varman päälle keskittymällä tekemään sitä, minkä ne jo osaavat hyvin ja ovat tehneet ennenkin. Tämä on ongelma etenkin kun se suhteutetaan pelinkehittäjien taitoon ja lahjakkuuteen, jotka ovat korkeaa tasoa. Ongelmaan kytkeytyy myös suomalaisten pienten pelinkehittäjien taipumus suhtautua pelinkehittämiseen edelleen harrastusorientoituneesti liiketaloudellisen asenteen sijaan. Monet kehitystiimit tekevät edelleen pelejä vain siksi että se on hauskaa, eikä prosessissa huomioida mitään muuta kuin pelintekijöiden omat mieltymykset. Tämä "taiteilijamaisuus" on toisaalta elintärkeää luovuuden kannalta, mutta liiallisena ja tuttuun ja turvalliseen tukeutuvana se on vahingollista koko alan ammattimaisuuden ja menestyksen näkökulmasta. (New Paradigms for Digital Games: The Finnish Perspective 2011, 42)

Suomalaisista peliyrityksistä suurimmalle osalle tyypillistä hitaan kasvun tavoittelua ei voi kuitenkaan tuomita suoralta kädeltä, sillä tällainen lähestymistapa on usein parempi yritysten henkilöstön kannalta. Nopean kasvun tavoittelun käänköpuoli pelialalla kun on esimerkiksi Yhdysvalloissa ollut ylipytkät työajat, joista on seurannut burnout-aaltoja lukuisissa studioissa. Tällaisiin ongelmiin ei Suomessa ole törmätty. Lisäksi pieni koko antaa yritykselle mahdollisuuden joustavampaan ja nopealiikkeisempään toimintaan. Tämä on nopeasti muuttuvalla alalla tärkeä etu. (New Paradigms for Digital Games: The Finnish Perspective 2011, 43)

Peliyrittäjyyttä leimaa Suomessa uudenlainen henki, jossa epäonnistumista ei välttämättä koeta enää samanlaisena mustana leimana kuin suomalaisessa yhteiskunnassa perinteisesti on koettu. Vaikka

uudet peliyrittäjät kokevatkin yrityksen aloittamisen Suomessa hankalaksi, heitä yhdistää lopulta uudenlainen optimismi, jossa huonotkin käänteet otetaan oppimiskokemuksina. Uudet yrittäjät myös koetaan alalla tärkeänä elinvoimana, jonka kautta ala kehittyy ja kasvaa. Heidän myötänsä aloitetaan jatkuvasti uusia projekteja, joilla on aina jotain uutta tuotavana alalle, ja joista voi tulevaisuudessa kasvaa uusia menestystarinoita. Nykyisiin menestyksiin ei kuitenkaan saa tuudittautua ja pyrkiä toistamaan niiden kaavaa. Pelialalla menestystä on harvoin pystytty kopioimaan suoraan, vaikka imitointi sinänsä onkin yleistä. Alan tulevaisuuden menestyksen avaimena Suomessa nähdään olevan avoin asenne kaikenlaisia yrityksiä - nopeasti kasvavia innovaattoreita sekä vakaasti kasvavia kehittäjiä - kohtaan. (New Paradigms for Digital Games: The Finnish Perspective 2011, 43)

Suomalaisen pelialan osaaminen koetaan alan sisällä erittäin hyväksi. Sekä teknologinen osaaminen että pelisuunnittelun konseptuaalinen ymmärrys ovat kilpailukykyisiä alan kärkimaihin verrattuna. Lisäksi esimerkiksi Britanniaan tai Kaliforniaan verrattuna sama osaaminen tulee peliyrityksille halvemmaksi Suomessa. Tärkeä taustatekijä osaamisessa on ollut Suomen koulujärjestelmä, joka on menestynyt teknologisesti kyvykkäiden työntekijöiden tuottamisessa. 80-luvulta asti vilkas ja laaja tietokoneharrastajien joukko on ollut toinen tärkeä tekijä - ovathan käytännössä kaikki alan pioneerit lähtöisin noista piireistä. Tässä harrastuspiirissä tuleville pelintekijöille ovat tulleet jo aikaisessa vaiheessa tutuiksi alan perustyökalut ja -konseptit. Laajemmin ajatellen "nörttiydestä" on tullut laajalti hyväksyttyä, mikä kannustaa harrastuksen pariin yhä uusia tulokkaita. (New Paradigms for Digital Games: The Finnish Perspective 2011, 44)

Suomi ei voi kilpailla pelialallakaan niissä pelinkehitykseen liittyvissä töissä, jotka tehdään yhä yleisemmin halvan työvoiman maissa. Tästä syystä suomalaisten pelintekijöiden tulee pysytellä osaamisessaan huipulla ja keskittyä ei-mekaaniseen sofistikoituneeseen työhön. Tällainen työ on pelinkehityksessä pelimekaniikkojen suunnittelua, hahmonluontia ja tarinankerrontaa tai laajemmin kokonaisten pelikonseptien tai -sarjojen suunnittelua. Suomalaisessa osaamisessa on myös puutteita: esimerkiksi suuren mittakaavan asiakaspalvelujärjestelmistä verkossa ei ole Suomessa kokemusta *Habbo Hotelia* lukuun ottamatta. Myös markkinointi ja PR voidaan katsoa puutteiksi lähinnä siksi, että yritykset painottuvat pääasiassa omatoimiseen julkaisuun. Digitaalisen jakelun hyödyt eivät realisoidu, jos tuote ei nouse esiin valtavasta joukosta. Suuriin markkinoihin liittyy myös suomalaisyrityksiä vaivaava ongelma kohdeyleisöstä; ne eivät yleensä tiedosta, kenelle peliä tehdään, miten se juuri heille saadaan ja missä vaiheessa pelin kehitystä heille ruvetaan kertomaan siitä. Suomalaisella peliteollisuudella olisi käyttöä kuluttajatutkimuksille, joiden avulla pelaajamasso-

jen ajatukset ja toiveet välittyisivät pelintekijöille. Tällä hetkellä kuluttajapalautetta haetaan toistuvasti hyvin rajatuilta ryhmiltä, jos ollenkaan. Tämä antaa luonnollisesti vääristyneen kuvan. Tarpeeseen tuleva pelaajatutkimus ja pelikokemusanalyysi voisivat luoda mielenkiintoista peliyritysten ja pelitutkimuksen välistä yhteistyötä sekä mahdollisesti myös perustan uusien yritysten koko liiketoiminnalle. (New Paradigms for Digital Games: The Finnish Perspective 2011, 45)

Suomalainen peliteollisuus on kulttuuriltaan hyvin avoin ja yhteistyöhenkinen. Koska piirit ovat melko pienet, ne ovat myös hyvin vapaamuotoiset. Peliyritykset eivät niinkään koe toisiaan kilpailijoina, vaan ne jakavat tietoa auliisti, auttavat toisiaan ongelmissa ja opastavat tulokasyrityksiä. Eri-tyisesti alan pioneerit ovat mielellään jakaneet tietojaan ja kokemuksiaan nuoremmille yrittäjille. Alan matala hierarkiarakenne on suomalainen erityispiirre. Se on seurausta pelintekijöiden harrastuspiireistä. Vaikka vapaamuotoisuus ja avoimuus on eittämättä rikkaus, sillä voi olla myös haittapuolia. Alalla ei ole sen seurauksena juurikaan pysyviä rakenteita ja instituutioita, joita peliyritykset voisivat hyödyntää. Pelintekijät kokevat toisinaan olevansa hajaantuneita ja erillään muista. Suomesta puuttuu tekijöitä yhteen kokoavia verkostoitumis- ja ideointiorgaaneja, joissa huippuosaajat voisivat ideoida yhdessä ja löytää yhteistyömuotoja. Esimerkkejä tällaisista ympäristöistä ovat Aalto Venture Garage pääkaupunkiseudulla ja Uusi Tehdas Tampereella. Myös IGDA Finlandilla ja NeoGamesilla on parhaimmillaan ollut tällainen vaikutus. Toisaalta pelialalla näitä ei vielä pidetä tarpeeksi vaikutusvaltaisina kun alaa yritetään tehdä tunnetuksi yhteiskunnassa ja päättäjien keskuudessa. (New Paradigms for Digital Games: The Finnish Perspective 2011, 45-46)

Vaikka peliteollisuus onkin globaalia, suurin osa suomalaisista pelialan työntekijöistä on suomalaisia. Tämä voi muodostua ongelmaksi, sillä vaikka suomalaisuus nähdäänkin nyt trendikkäänä pelialalla, voi työvoiman yksipuolisuus myöhemmin rampauttaa innovointia. Suomen tulisi pyrkiä houkuttelemaan aloittelevia pelikehittäjiä sekä rahoitusta ulkomailta. Kansainvälisyys olisi työvoiman ja sijoitusten lisäksi arvo itsessään, sillä monikulttuurisuus virkistäisi ajattelua ja johtaisi parempaan innovointikykyyn. Laajemmassa mittakaavassa pelialalla katsellaan kateellisina esimerkiksi Kanadaa, jossa valtio tarjoaa tuntuvia helpotuksia pelialalle. Esimerkiksi Ontarion osavaltio tarjoaa verohelpotuksia pelien rahoitukseen, markkinointiin ja jakeluun. Vieläkin oleellisempana nähdään Kanadan valtion aktiivinen peliyhtiöiden houkuttelu maahan erilaisten etujen avulla. (New Paradigms for Digital Games: The Finnish Perspective 2011, 47)

6 PELITEOLLISUUS TAMPEREELLA

6.1 Tamperelaisen peliklusterin synty

Vuonna 2008 Tampereella toimi seitsemän pelialan yritystä. Näistä suurin oli vuonna 2002 perustettu mobiilipelitalo Universomo, joka työllisti enimmillään 60 ihmistä. Kansainvälisiin pelialan jättiläisiin kuulunut THQ osti Universomon 2007, mutta pian pelialan rakennemuutos, mobiililaitteiden teknologinen kehitys sekä yleinen taloustaantuma iskivät rajusti suuriin peliyhtiöihin ja ne joutuivat taloudellisiin vaikeuksiin. Tämän seurauksena THQ lopetti Universomon toiminnan vuonna 2009. (Latva 2012)

Universomosta työttömäksi jääneille työntekijöille oli kertynyt runsaasti tietotaitoa kansainvälisestä pelialasta sekä jonkin verran pääomaa yrityksen menestyspeleistä. Lisäksi peliteollisuuden muutokset olivat alkaneet suosia pienempiä yrityksiä. Universomon entiset työntekijät alkoivat perustaa yrityksiä vauhdilla, mikä tuplasi niiden määrän Tampereella vuoden 2010 loppuun mennessä. Kehitys vauhdittui entisestään kun Nokia ryhtyi irtisanomisiin vuonna 2011. (Latva 2012) Vuonna 1972 perustettu Tampereen teknillinen yliopisto taas on ollut avainasemassa koko kaupungin teknologia-teollisuudelle ja on sitä luonnollisesti myös peliteollisuudelle.

Universomon lopettaminen ja Nokian irtisanomiset ovat olleet tärkeimmät tekijät peliklusterin synnylle, mutta myös paikallisilla julkisen sektorin tukitoimilla on ollut merkitystä. Tällaisia tukitoimia ovat olleet ManseGames -hanke sekä yrityshautomo Uusi tehdas. Tukitoimet ovat auttaneet pitämään pelialan tietotaidon Tampereella sen sijaan, että huippuosaajat olisivat karanneet pääkaupunkiseudulle. Viimeisin esimerkki Tampereen peliteollisuuden potentiaalista ja elinvoimasta on suomalaisella mittapuulla suuren ja kokeneen pelitalon laajentaminen Tampereelle. Angry Birdsillä maailman maineeseen noussut Rovio ja pioneerikehittäjä Bugbear aloittivat toiminnan kaupungissa vuonna 2012. (Latva 2012)

Tampereella on ollut Universomo-lähtöisten osaajien lisäksi useita muita pelialan menestymistä edesauttavia taustatekijöitä, jotka ovat edesauttaneet uusien yritysten perustamista ja alan identiteetin rakennusta alueella. ManseGames -projektin loppuraportti (2013, 9) listaa niitä seuraavasti:

1. Tampereella on vahvat perinteet pelitutkimuksessa- ja koulutuksessa Tampereen yliopiston Informaatiotutkimuksen ja interaktiivisen median tutkinto-ohjelman muo-

dossa (INFIM).

2. Pelitoimialan kansallinen keskusorganisaatio Neogames toimii Tampereelta käsin.
3. Neogamesin, INFIM:n ja Hermia Oy:n hallinnoiman Demola -projektin ympärille on muodostunut merkittävä määrä pelitoimialasta kiinnostuneita opiskelijoita. Myös TAMK:n opiskelijoiden pelikerho Score on koonnut ympärilleen potentiaalista yritys toimintaa. Monien tamperelaisten peliyritysten työntekijät tuntevat toisensa näistä piireistä.
4. Uusi Tehdas -hankekokonaisuus toimii hyvänä ympäristönä pelialan toimijoiden verkostoitumiselle ja yhteistyölle. Sen yhteydessä toimivat muun muassa yrityskiihdyttämöpalvelut Demola ja Protomo. Demolassa opiskelijat kehittävät demotuotteita ja -palveluja yritysten kanssa ja niiden toimeksiannosta. Protomossa monialaiset ammattilaiset jalostavat ideoita ja synnyttävät rahoituskelpoisia yrityksiä. (New Factory 2013)
5. Tampereen seudulla on olemassa selkeä myönteinen ilmapiiri pelitoimialaa kohtaan.
6. Muun muassa Tampereen teknillisen yliopiston (TTY) myötä teknologiaosaaminen on alueella vahvalla pohjalla.
7. Yrityssaneerausten ja konkurssien myötä alueelle on vapautunut osaavaa työvoimaa ns. luovan tuhon mekanismin mukaisesti.

Haastattelussa NeoGamesin johtaja eritteli Tampereen peliklusterin historialle lisäksi selkeitä vaiheita, joista ensimmäinen on teknillisen yliopiston ja yliopiston tarjoama koulutus, joka alkoi 2000-luvun vaihteessa. Koulutus oli tässä alkuvaiheessa suuri vaikuttaja. Tämän jälkeen 2002 syntyi Universomo, joka kasvoi nopeasti kunnes se suljettiin omistajansa THQ:n päätöksellä vuonna 2010. Tästä seurasi "räjähdys" kun universomolaiset ryhtyivät perustamaan omia pelistudioitaan. Tätä vaihetta hän kutsuu tamperelaisen peliklusterin toiseksi sukupolveksi. Pian tämän jälkeen alulle laitettiin ManseGames, joka kiihdytti onnistuneesti pelialan kehitystä kaupungissa. Eli klusterin kehitykseen on vaikuttanut yhdistelmä koulutukseen ja ympäristöön liittyviä tekijöitä sekä suunniteltua toimintaa.

6.2 ManseGames -projekti

ManseGames oli Tampereen seudulla toimiva alueen peliteollisuuden tukiprojekti, jonka tavoitteena oli vauhdittaa yritysten kasvua ja kehitystä. Tukiprojektin kohderyhmää olivat ensisijaisesti uudet start-up yritykset, sidosryhmät sekä yksilöt, jotka harkitsevat yrittäjyyttä pelialalla. Käytännössä ManseGames tarjosi pelinkehittäjille erilaisia asiantuntija- ja tapahtumapalveluita sekä liike-elämävalmennusta. Se hoiti myös markkinointia, jolla pyrittiin lisäämään paitsi alueen pelintekijöiden tunnettuutta maailmalla, myös koko alan tunnettuutta Tampereen seudulla ja koko maassa. ManseGames toimi Tampereella yrityshautomo Uudessa tehtaassa. Rahoituksen vuonna 2010 käynnistetty ManseGames sai Tampereen kaupungilta, Pirkanmaan liitolta ja innovaatioyhtiö Hermia Oy:lta. Tampereen kaupungin ja TTY:n pääosin omistama Hermia myös hallinnoi tätä Euroopan aluekehitysrahoitukseen kuuluvaa projektia, joka päättyi vuoden 2013 huhtikuussa. (Kuorikoski 2012)

Vaativuuteen rahoitukseensa (304 000 euroa) nähden ManseGames onnistui erinomaisesti. Hankkeen avulla pystyttiin tukemaan alueen nousevaa pelitoimialaa voimakkaan murroksen aikana. Tampereelle syntyi hankkeen aikana 120 uutta työpaikkaa ja 14 uutta pelialan yritystä. Tukitoimien avulla on lisäksi pystytty pitämään toimialan osaajat Tampereen seudulla ja pelialalla. ManseGames toimi tärkeänä linkkinä alueen yritysten välillä sekä koko Tampereen pelitoimialan äänitorvena kansallisissa ja kansainvälisissä verkostoissa tehden tunnetuksi uutta kehittyvää pelialan klusteria. (ManseGames -projektin loppuraportti 2013, 3)

Ajatus ManseGamesin sekä muiden suomalaisten pelialan keskittymien tukitoimien, kuten Kajaanin Kajak Gamesin ja Outokummun Pelitalo-hankkeen, takana ei ole nimestä huolimatta ollut pelastaa pelialaa, sillä se ei ole ollut varsinaisesti vaikeuksissa. Tavoitteena on ennemminkin ollut edistää merkittävästi peliteollisuuden kasvun mahdollisuuksia Suomessa. Oleellista on ollut myös ajankoh- ta, sillä suomalainen peliala on pienestä koostaan ja syrjäisyydestään huolimatta ollut viimeiset vuodet kansainvälisen huomion kohteena, ja tämä huomio on auttanut suuresti pelitoimialan yhteis- työsuhteiden ja sijoittajakontaktien luomisessa. Olisi tärkeää, että mahdollisimman moni suomalai- sen pelialan toimija pystyisi nyt hyödyntämään tämän käsillä olevan positiivisen nosteen. (Manse- Games -projektin loppuraportti 2013)

ManseGamesin päätyttyä NeoGames pyrki käynnistämään jatkohanketta yhdessä Hermian kanssa. Tässä myös onnistuttiin, ja vuoden 2013 elokuussa Tampere Game Factory -hanke aloitti tavoitteen-

naan jatkaa toimialan kehitystä Tampereella samoin toimenpitein kuin ManseGames. Projektin on tarkoitus kestää vuoden 2014 loppuun asti. Sen rahoitus on 90 000 eli suhteessa hieman alhaisempi kuin ManseGamesin. (EU:n rakennerahastojen hallintajärjestelmä 2013, Pirkanmaan Liitto 2013)

6.3 Tamperelaiset pelialan yritykset ja pelit

Tampereella toimii 41 peliyritystä, jotka kaikki ovat Rovion toimistoa lukuun ottamatta paikallislähtöisiä pieniä muutaman hengen yrityksiä. Myös peliyritysten määrässä mitattuna Tampere on Suomen toiseksi suurin pelitoimialan klusteri pääkaupunkiseudun jälkeen. Tamperelaisista peliyrityksistä suurin osa keskittyy kehittämään ensisijaisesti mobiilipelejä. Tällaisia studioita on 27. Ylivoimaisesti suosituin pelialusta on iOS, mutta myös Androidille pelejä vähintäänkin käännetään koko ajan enemmän. Lisäksi Tampereella on muutamia pelkästään pc:lle pelejä kehittäviä studioita. (ManseGames -projektin loppuraportti 2013, 57-58)

Mobiiliosaaminen on Tampereella vahvaa, minkä taustalla vaikuttaa alan varhainen tutkimustyö kaupungissa, sekä siitä myöhemmin hyötynyt Nokia. Tässä mielessä peliklusterin mobiiliosaaminen on osa yleisempää elinkeinokehityksen jatkumoa. Suoraviivaisemmin ajateltuna klusterin mobiiliosaaminen on pääasiassa suoraa seurausta siitä, että Universomo-taustaiset klusterin pioneerit ovat hankkineet kokemuksensa nimenomaan mobiilipelejä tekemällä. Klusterin vanhimmista ja vakiintuneimmista yrityksistä lähes kaikki keskittyvät edelleen mobiilipeleihin. Yksikään yritys ei vielä ole yltänyt mainittavampaan menestykseen. Traplightin iOS-peli *The Hero* sekä PC-kehittäjä Colossal Orderin *Cities in Motion* ja sen jatko-osa ovat ehkä parhaiten menestyneet muutaman sadan tuhannen kappaleen myynneillä, mutta hiteiksi niitä ei voi laskea - edes kotimaisella mittapuulla. Useammat studiot ovat toki pystyneet tuottamaan sellaisia pelejä, jotka rahoittavat niiden toiminnan pariksi vuodeksi eteenpäin, mutta kasvua niillä ei vielä saada aikaan.

Tutkimuksen puitteissa ei ollut mahdollista käydä läpi kaikkia tamperelaisten peliyritysten pelejä, mutta yritysten verkkosivujen peliesittelyjen pohjalta on kuitenkin mahdollista tehdä yhteenvetoa klusterin pelituotannosta. Odotetusti suurin osa peleistä on mobiilipelejä, joskin kypsempien peliyritysten kohdalla myös tai ainoastaan pc:lle pelejä kehittäviä yrityksiä on suhteellisesti koko klusteria enemmän. Keskimäärin tamperelaiset peliyrietykset ovat julkaisseet yhdestä kolmeen peliä.

Kokonaisuudessaan 8-10 yritystä erottuu pelituotannoltaan muusta yritysten joukosta. Pelikonseptit ovat hiotumpia, pelien ulkoasu ammattimaisempi ja yritysten verkkosivut tyylikkäämpiä ja informatiivisempia. Näiden yritysten peleissä on myös useammin selvää, millainen peli on ja mihin kohderyhmään sillä pyritään vetoamaan. Kohderyhmä voi olla laajemmin kaikki mobiililaitteen kasuaalipelaajat tai hyvin spesifi, kuten Prank Entertainmentin muun muassa pc:lle, mobiilialustoille ja jopa uutuuskonsoli Oyalle julkaisema *Fester Mudd*, joka kopioi suoraan 90-luvun point-and-click -seikkailupelejä ulkoasua myöten. Tällaisen pelin kohderyhmä ovat keskimäärin yli 30-vuotiaat pitkän linjan pelaajat, joita nostalgia kiehtoo. Toista ääripäätä, eli sen tarkemmin millekään ryhmälle suuntaamattomia pelejä oli joukossa huomattavasti enemmän. Niiden laatu myös vaihteli täysin amatöörimäisistä tekeleistä selvästi Angry Birdsin innoittamaan omalaatuisen tyylin tavoitteluun.

Pc:lle valmistuneita pelejä yhdistää niin ikään kohderyhmien kapeus, mutta toisaalta myös ammattimaisuus, jolla pelit on tehty. Esimerkiksi Colossal Orderin *Cities in Motion* ja sen jatko-osa sekä Fragmentin *Rescue 2013 Everyday Heroes* on suunnattu pc: strategiapelien harrastajille, ja vielä tarkemmin erilaisten yhteiskunnallisten toimintojen simuloinnista kiinnostuneille (tässä tapauksessa julkinen liikenne ja pelastustoiminta). Kohderyhmä on kapea, mutta toisaalta tarjonta on myös niin vähäistä, että harrastajat ovat kiinnostuneita kaikista genrelle julkaistavista peleistä. Hän on myös valmis näkemään huomattavasti enemmän vaivaa uusien genren pelien löytämiseen. Fragmentin ja Colossal Orderin pelit julkaisivat saksalainen ja ruotsalainen julkaisija. Tällaisista peleistä tuskin tulee koskaan suuria menestyksiä, mutta yritykselle ne voivat silti tarjota vakautta ja hyvän jatkumon liiketoiminnalle. Klusterissa on myös muutamia aloittelevia yrityksiä, joilla on valmisteilla enemmän tai vähemmän kunnianhimoisia pc-pelejä - osa myös suuren yleisön suosimissa genreissä. Ne ovat pyrkineet myös tukemaan pelinkehitystään erilaisin yhteisörahoituskeinoin, mutta ilman menestystä. Näille yrityksille ei voi povata kovin valoisaa tulevaisuutta, sillä kunnianhimoiset visiot ovat kaukana keskinkertaisesta toteutuksesta, jota yritykset keskeneräisistä peleistään esittelevät.

Ylivoimaisesti suurin ryhmä klusterissa vaikuttaisi olevan geneeristen kasuaalipelien tekemiseen keskittyvät yritykset. Niiden ammattimaisuus ja sen myötä pelien kypsyysaste vaihtelevat suuresti. Toisessa äärilaidassa ovat räikeän amatöörimäiset ja alkeelliset selainpelit, jotka vaikuttavat enemmän jonkin oppilaitoksen kurssin harjoitustöiltä kuin kaupallisilta tuotteilta. Selkeimpänä puutteena useimmissa näkyy heti ulkoasun totaalinen amatöörimäisyys. Toisessa ääripäässä taas on erittäin tyylikkäitä pelejä, joissa omaperäiseen tyyliin ja ulkoasuun on selvästi uhrattu aikaa. Tuskin on sätumaa, että monen pelin kohdalla mieleen tulee juuri Angry Birds - joko yksinkertaisen pelimekaniikan, samaa henkeä tavoittelevan ulkoasun tai molempien myötä.

Pelityyppien suhteen suosiossa ovat luonnollisesti mobiilimarkkinoita muutenkin kansoittavat yksinkertaiset puzzlepelit sekä erilaiset toimintapelit. Muutamat kypsemmät yritykset ovat uskaltaneet mobiilialustalla ainakin alkujaan hieman harvinaisempiin roolipeli-, strategia- ja korttipeleihin. Myös muutama klassisten lauta- tai seurapelien mobiiliversio oli mukana joukossa. Erityisen innovatiivisia pelikonsepteja ei lyhyen katsauksen puitteissa juuri näkynyt, Ovelinin kitaran soittoa opettavia pelejä lukuun ottamatta. Ei ole sattumaa, että Ovelin on myös yksi klusterin kypsemmistä yrityksistä.

Kokonaisuudessaan klusterin pelituotanto on toistaiseksi melko vaatimatonta, mutta ikäänsä nähden silti joidenkin yritysten kohdalla lupaavaa. Klusterista löytyy jo useita hiottuja pelikonsepteja, joita voi joko kehittää edelleen tai ammentaa niiden tuomaa osaamista seuraaviin peleihin. Pc:llä muutamien yritykset näyttäisivät saavuttaneen sellaisen kypsyyssasteen ja osaamistason, että niiden voisi uskoa vakiinnuttavan itsensä tunnetuiksi tekijöiksi omissa kapeissa genreissään. Mobiilialustalle kehittävien yritysten joukossa taas on jo joitakin sellaisia, joilla on tarpeeksi osaamista hiottujen ja suurta yleisöä houkuttelevien kasuaali- tai hieman vakavahenkisempienkin pelien kehittämiseen. Kaoottisilla mobiilimarkkinoilla paljon on kuitenkin kiinni myös puhtaasta onnesta.

7 TAMPERELAINEN PELIKLUSTERI JA PELINKEHITYS-SKENE

Haastattelin tutkimusta varten kuutta Tampereen peliklusterin toimijaa, joista neljä oli pelinkehittäjiä ja kaksi klusterin tukitoimenpiteistä (ManseGames ja Neogames) vastaavia henkilöitä. Pelintekijät olivat yritystensä johtohenkilöitä, ja heistä kolmella oli takanaan usean vuoden kokemus pelialalla ja Tampereen peliskenessä. Yksi haastatelluista oli nuoremman polven yrittäjä, mutta silti jo laadukkaan pelijulkaisun studiossa kanssa valmistanut pitkän linjan peliharrastaja.

Avaan tässä kappaleessa haastatteluaineiston sisältöä tutkimuskysymyksistä johdettujen teemojen kautta. Tutkimuskysymyksiäni ovat seuraavat:

- Millainen on Tampereelle muodostunut peliklusteri?
 - Millaisten sisäisten ja ulkoisten suhteiden varaan se on organisoitunut ja millaisten prosessien tukemana se toimii?
- Miltä näyttää tamperelaisen peliklusterin tulevaisuus?
 - Suhteessa koko peliteollisuuden kehitystrendeihin, suhteessa suomalaiseen peliteollisuuteen ja tamperelaiseen toimintaympäristöön?

Tutkimuskysymyksistä muodostui aineiston erittelyyn kaksi pääteemaa alateemoineen sekä kolmas pelialaa ja pelin tekemistä yleisemmin koskeva vastausryhmä, jonka avulla voidaan ymmärtää paremmin alan luonnetta ja toimintaa:

- Millainen on Tampereelle muodostunut peliklusteri?
 - Millainen on klusterin rakenne
 - Mitä toimijoita klusteriin kuuluu
 - Yhteistyömuodot, viestintä ja yritysten sijainti
 - Miten tukitoimet vaikuttivat klusterin syntyyn ja mikä on niiden merkitys jatkossa
 - Liiketoiminnan ja harrastamisen välinen ristiriita peliyrityksen toiminnassa
 - Tamperelaisen peliklusterin ominaispiirteet
- Suomalainen peliala ja pelintekijät
- Miltä näyttää tamperelaisen peliklusterin tulevaisuus?
 - Suhteessa peliteollisuuden globaaleihin kehitystrendeihin
 - Suhteessa suomalaiseen peliteollisuuteen
 - Suhteessa tamperelaiseen toimintaympäristöön

Pelintekijöiden ja tukitoimijoiden suhtautuminen peliklusteriin sen syntyhetkistä tulevaisuudennäkymiin olivat pääosin melko samanlaiset. Pieniä sävyeroja esiintyi lähinnä asioiden painotuksessa ja mielipiteiden kärkkäydessä. Niinpä en näe tarpeelliseksi erotella vastauksia yleisellä tasolla tämän mukaan, mutta mainitsen vastaajan yksittäistapauksissa, mikäli se asiayhteydessä on tarpeen.

7.1 Millainen on Tampereelle muodostunut peliklusteri?

7.1.1 Rakenne

Tamperelaista peliklusteria leimaavat henkilökohtaiset yhteydet formaalien kuten esimerkiksi liiketoiminnallisten suhteiden sijaan. Tästä lähtökohdasta katsoen eräs pelinkehittäjä karsastaa klusterinimitystä puhuu mieluummin skenestä:

Henkilötason yhteydet on se, mikä pitää klusterin kasassa. Itse asiassa puhuisin mieluummin skenestä kuin klusterista. Klusteri on se, miltä tämä näyttää ulkopuolelta, mutta skene on se, miltä se tuntuu jäsenille itselleen. Skene jakautuu toki vielä useampaan subskeneen.

Näistä sub- eli alaskeneistä vahvimpana erottuu Universomon ajoilta toisensa tuntevien enemmän kokemusta omaavien pelinkehittäjien joukko. Valtaosa pitkäaikaisimmista pelistudioista on heidän perustamiaan. Tämän lisäksi on muita pienempiä hajaantuneita porukoita. Yksinkertaistettuna Tampereen peliklusterissa on kaksi kerrosta: universomolaisten veteraaniryhmä sekä uudemmat tulokkaat, joilla ei ole mitään yhteyttä (tai kokemusta) Universomon aikaan. Nämä veteraanityöntekijät ovat kokemuksensa takia erityisasemassa, sillä heidän osaamisestaan taistellaan yritysten kesken klusterin sisäisillä työmarkkinoilla. Heillä on myös eniten tietotaitoa ja pitkällisten kaverisuhteiden takia tätä tietotaitoa jaetaan auliisti tälle eräänlaiselle sisäpiirille liiketoiminnan perinteiset salassapitosopimukset unohtaen. Toisaalta vastaajat, joilla ei ole kosketusta Universomo-aikaan, eivät kokeneet, että Universomolta toisensa tuntevat olisivat jotenkin tiiviimmin yhteydessä tai muodostaisivat jonkinlaisen oman ryhmänsä. He eivät edes tienneet, ketkä kaikki klusterin toimijoista ovat aikanaan Universomolla olleet.

Peliklusterin tukitoimia koordinoanut vastaaja erittelee peliyritysten keskinäistä hierarkiaa vielä yksityiskohtaisemmin. Pelialalla arvostetaan yleensäkin sellaisia toimijoita, jotka ovat itsenäisessä

omistuksessa. Tämä ei tosin Tampereella vaikuta, koska kaikki paikalliset yritykset ovat vielä sellaisia. Yksikään ei ole noussut niin isoksi tai menestyväksi, että ne kiinnostaisivat ulkomaisia ostajia. Tampereellakin näkyy silti vähänkään vakiintuneempien ja vakaampien yritysten nauttima arvostus ja niitä kohtaan osoitettu kiinnostus työmarkkinoilla. Tähän asemaan liittyy liiketaloudellinen vakaus ja tehokkaasti pyörivä pelituotanto. Näiden klusterin johtotähtien lisäksi Tampereen peliyritysten joukosta voidaan erottaa kolme muutakin ryhmää. ManseGames -projektin vetäjän hahmottelema yritysjaottelu on kokonaisuudessaan tällainen:

- 1. Tähdet eli establisoiituneet yritykset, joissa on klusterin mittapuulla paljon kokemusta ja osaamista. Vakaita, arvostettuja ja haluttuja työpaikkoja.*
- 2. Haastajat eli yritykset, joissa on osaamista monella osa-alueella sekä kova halu kasvaa ja kehittyä. Ne ovat kuitenkin ensimmäiseen ryhmään nähden joka osa-alueella keskinkertaisia. Yrityksillä on edessä isoja päätöksiä ja panostuksia, jos ne haluavat nousta seuraavalle tasolle.*
- 3. Lifestylers eli yritykset, joilla on kyllä vahvaa osaamista tietyillä alueilla, mutta ne ovat tinkimättömiä tekemisessään seuraten vain omaa visiotaan itsepäisesti. Yrityksissä ei nähdä tai haluta nähdä liiketaloudellisia realiteetteja ja toimia niiden mukaan.*
- 4. Grassroots-yritykset, jotka ovat hyvin varhaisessa kehitysvaiheessa. Heikkouksia monilla osa-alueilla teknisestä osaamisesta liiketoimintaan.*

Tämä yritysjaottelu perustuu ManseGamesissa tehtyyn arviointiin ja raportointiin. Yrityksiä on arvioitu ensisijaisesti liiketoimintaosaamisen ja pelialan kokemuksen perusteella. ManseGames tai siitä vastaavat toimijat eivät ole eritelleet jaottelua tarkemmin esimerkiksi yksittäisten yritysten sijoittumisen muodossa.

ManseGamesin suurin hyöty arvioidaan olleen yritysjoukon keskialueella eli käytännössä haastajaluokan yrityksissä, joissa esimerkiksi liiketoimintaa koskeva ohjeistus myös kiinnostaa. Klusterin tulevaisuuden kannalta on lupaavaa, että noin neljäsosa yrityksistä voidaan lukea tähän keskikastiin, jolla on halua kehittyä ja kasvaa.

7.1.2 Klusterin toimijat

Tampereen peliklusterin toimijajoukkoon kuuluu melko rajattu määrä tahoja, joista suurella osalla on varsin periferinen tai vähintäänkin merkitykseltään avoin rooli klusterin toiminnassa. Klusterin keskiössä ovat luonnollisesti *peliyritykset*, jotka muodostavat itsessään erilaisia alaryhmiä ja yhteistyöliitoksia.

Peliyritysten lisäksi klusterissa vaikuttavat *epäviralliset opiskelijoiden ja harrastelijoiden yhteisliittymät*, joilla on kuitenkin korkeat tavoitteet. Ne voivat olla vaikkapa akateemisia tutkimusryhmiä, joiden korkealentoisten projektien konkreettinen hyöty varsinaiseen pelinkehitykseen tosin kyseenalaistetaan. Näihin ryhmiin voidaan lukea myös pelejä lähellä olevat tutkimus- ja kehitysryhmät: esimerkiksi annettiin sotilaskoulutussimulaattoriteknologian tai motion capture -tekniikan kehittäjät. Näistä ryhmittymistä voi pelialalle tulla uusia yrittäjiä tai työntekijöitä sekä uutta luovia yhteistyömahdollisuuksia.

Seuraavaa ryhmää kuvailtiin *firma-aihoiksi* tai *wannabe-firmoiksi*. Niissä tehdään jotain peliprojektia melko tosissaan ja tavoitteena tai unelmana on perustaa varsinainen yritys jossain vaiheessa. Myös näistä peliala saa uusia yrityksiä ja työntekijöitä. Monesti tämänkaltaiset projektit saavat alkunsa opiskelukavereiden keskinäisestä tekemisestä niin opiskelun yhteydessä kuin vapaa-ajallakin.

Pelinkehityskerhot Score ja Highscore, jotka ovat Tampereen ammattikorkeakoulun, teknillisen yliopiston ja Tampereen yliopiston peliyrittäjyyteen valmentavia toimijoita. Eräs pelinkehittäjä kuvaili kerhoja mini-ManseGames -nimellä viitaten siihen, että ne saattavat pelin tekemisestä kiinnostuneita opiskelijoita ja opiskelijaryhmiä yhteen, ja opettavat alan alkeita. Näiden kerhojen kautta on helpompi tutustua myös paikalliseen pelikenttään laajemmin esimerkiksi Tampere Game Dev -tapaamisiin osallistuen.

Oppilaitokset pelin kehitykseen kytkeytyvät kurssineen ovat luonnollisesti peliklusterille oleellinen osaavan työvoiman lähde. Varsinaista opetus- tai muutaakaan yhteistyötä ei tosin mainittu millään tavalla - edes tulevaisuuden tavoitteena.

Sidosryhmäyritykset, kuten kirjanpito- tai lakialan yritykset saavat luontevasti useita pelialan asiakkaita yhden yrittäjän suositellessa palvelua kaveri-yrittäjälleen. Tampereella toimii muutamia lakiasiantuntijayrityksiä, joilla on useita peliyrityksiä asiakkanaan.

Pelinkehittäjien omat *vapaa-ajan ryhmät ja kokoontumiset*. Näistä ainoa teoriassa koko skenen kattava ja nimetty orgaani on keskimäärin kerran kuussa kokoontuva Tampere Game Developers -ryhmä. Tampere Game Dev -tapahtumat ovat vastanneet jossain määrin IGDA-tapaamisten puutteeseen kaupungissa. IGDA eli International Game Developers Association on merkittävä pelintekijöiden kansainvälinen järjestö, joka Suomessa kokoontuu toistaiseksi vain Helsingissä. Tampereelta tapaamisiin on kuitenkin järjestetty bussikuljetuksia. Nämä Helsingin kuukausittaiset IGDA-tapaamiset ovat monille pelintekijöille todella tärkeä linkki Helsingin pelinkehitys-skeneen, jonne ei useimmilla ole henkilötason yhteyksiä.

Innovaatioalusta Uusi Tehdas, sekä sen yhteydessä toimiva yritysten kehittämisverkosto Protomo ovat myös olleet muutamien yritysten kohdalla edesauttavia tekijöitä yritystoiminnan käynnistämisessä ja jalostamisessa. Uudessa Tehtaassa toimi myös ManseGames. Siellä ja sen läheisyydessä toimii myös useita Tampereen peliyrityksistä.

Kaikki edellä luetellut toimijat ovat paikallisia. Peliklusteriin ovat yhteydessä tietysti myös *rahoittajat*, jotka toimivat sekä kotimaassa että ulkomailla. Rahoittajiin kuuluu niin julkisia kuin yksityisiäkin toimijoita. Julkisista merkittävin rahoittaja on ollut Tekes. Tampereen klusterin varhaisesta kehitysvaiheesta johtuen alueen peliyritykset eivät ole juuri onnistuneet hankkimaan venture capital-rahoitusta muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta. Ajan myötä kaikenlainen rahoitus hyvin todennäköisesti tehostuu, jolloin sen toimijoiden yhteys klusteriinkin tiivistyy.

Seuraavat toimijat sijaitsevat ulkomailla. *Julkaisijapartnerit* ovat toimijoista tärkeimpiä. Ne ovat pääasiassa suuria kansainvälisiä toimijoita Applen App Storesta erikoistuneempiin julkaisijoihin (esimerkiksi PC:n strategiapelit). Markkinointi- ja pr-osaaminen on Tampereen peliklusterissa hyvin vajavaista. Niinpä erilaiset *pr- ja markkinointitoimistot* ovat tärkeä yhteistyökumppani peliyrityksille. Eri maiden *operaattoriyritykset* ovat peliyritysten yhteistyökumppaneita erityisesti verkko-pelejä kehittäville toimijoille. Lisäksi klusterin kansainvälisiin kytköksiin voidaan lukea erilainen *alihankinta*, jota tehdään pelialallakin yhä enemmän halvemmän työvoiman maissa. Tällä tavalla alihankittavia pelinkehityksen osa-alueita ovat esimerkiksi pelitestaus sekä äänityön ja grafiikan rutiininomaiset toistettavat työvaiheet. Lisäksi yleisiä kansainvälisiä alihankintapalveluita ovat erilaiset lokalisointi- ja käännöstyöt.

7.1.3 Yhteistyömuodot, viestintä ja yritysten sijainti

Henkilösuhteiden kautta rakentuvat pitkälti myös klusterin yhteistyömuodot. Muiden osaamisen hyödyntäminen vaihtelee suuresti yrityksestä toiseen joidenkin ollessa hyvin aktiivisia ja toisten sulkeutuessa kokonaan omiin tekemisiinsä. Yhteistyötä tapahtuu erityisesti universomolaisten kesken - johtuen tietysti sekä osaamisesta että vuosien myötä rakentuneesta luottamuksesta. Eräs PC:lle julkaisuja tehnyt kehittäjä kuvaili yrityksensä yhteistyömuotoja näin:

Meillä esimerkiksi hyödynnetään ympäristöä paljonkin siinä mielessä, että meillä on ollut muiden firmojen työntekijöitä auttamassa. Eli lainataan työvoimaa ja me lainataan muille. Tämä on tällaista vaihtokauppaa - nappikauppaa: me tehdään tämä teille, lainatkaa te meille työntekijä kahdeksi kuukaudeksi. Alihankintaa perinteisessä mielessä ja yhteistyötä projektien tiimoilta. Sitten on toisaalta sellaisiakin firmoja, jotka eristäytyvät täysin muista. Eivät joko halua tai osaa - eivät vaan tunne ihmisiä. Voihan heillä tietysti olla omatkin piirinsä ja yhteistyömuotonsa.

ManseGames -projekti toimi Tampereella klusterin peliyritysten eräänlaisena yhteen kokoajana, mutta etenkin kokeneempien pelinkehittäjien mielestä se ei ollut kovin merkittävä koko klusterille. ManseGamesin aikana ja sen jälkeen on järjestetty henkilösuhde-vetoisesti puolivirallisia Tampere Game Developers -tapaamisia, jossa etenkin kokeneempi skeneväki on käynyt ahkerasti. Eräs heistä myös organisoi tapaamisia. Tapaamiset ovat kattaneet kävijämäärällä laskettuna keskimäärin puolet koko klusterin peliyritysten työntekijämäärästä. Nämä keskimäärin kerran kuussa järjestetyt tapaamiset ovat pääasiassa vapaamuotoista ajanviettoa pubeissa tai muissa julkisissa tiloissa. Usein tapaamisissa myös esitellään puolivalmiita projekteja muille osallistujille.

Ne ovat olleet sellaisia vapaamuotoisia kaljoittelutapahtumia. Muistellaan Universomoaikoja, tapahtuu ihmisten henkistä uusjakoa hyviin ja pahoihin eli kenen kanssa halutaan olla tekemisissä ja kenen kanssa ei. Sitten on tietysti aika paljon unelmointia yhdessä. Olisipa se hienoa kun tännekin syntyisi joku päivä sellainen isompi studio - rakennellaan kaiken maailma pilvilinnoja. Ihan mukavia sessioita.

Tapaamisten merkitys klusterille on henkilötason yhteyksien ylläpidossa ja muodostamisessa. Näiden yhteyksien kautta syntyy yhteistyötä, josta voidaan usein keskustella ja alustavasti sopia

näissä tapaamisissa. Tapaamisilla on myös tärkeä rooli yhteisöllisyyden ja identiteetin rakentamisessa Tamperealaiselle peliklusterille, joka vielä hakee paikkaansa suomalaisessa peliteollisuudessa.

Niin tapaamisissa kuin niiden ulkopuolellakin klusterille merkittävin yhteistyömuoto on keskustelu pelinkehityksestä - niin yleisellä tasolla kuin tiettyihin projekteihin tai vaikkapa yksittäiseen teknologiapulmaan liittyen. Tuttujen pelinkehittäjien kesken omista tuotteista puhutaan hyvin avoimesti:

Vertaillaan tuotteita ja mietitään kaverin kanssa, että mitäs tässä meidän pelissä olisi teidän mielestä voinut tehdä paremmin?

Viestintä klusterin sisällä tapahtuu paitsi kasvokkain, tietysti myös verkossa, jonka erilaiset yhteisöpalvelut kokoavat osaltaan myös klusterin toimijoita. Tampere Game Developers -yhteenliittymällä on oma Facebook-sivunsa, jonka lisäksi on erilaisia pienemmän piirin ryhmiä, jotka toimivat Facebookin lisäksi muun muassa IRCissä. Toimintansa aikana ManseGamesin Facebook-sivulla oli myös eräänlainen yhteenkokoajan rooli klusterissa.

Universomo-taustaisten veteraanien vetämien tapaamisten, viestinnän ja muun yhteisöllisen toiminnan ulkopuolelle jää edelleen iso osa klusterin pelintekijöistä. ManseGames toi näitä usein kokeuttomampia tekijöitä tiiviimmin skenen yhteyteen, mutta projektin loputtua joukko on taas hieman hajaantunut. Tätä sulkeutuneisuutta selvästi hieman ihmetellään niiden taholta, jotka itse osallistuvat aktiivisesti:

On harmi, että pelialalla on täällä paljon ihmisiä, joita mitkään tapahtumat tai kokoontumiset eivät ole tavoittaneet. Ehkä he ovat ihmisiä, jotka eivät tykkää juoda kaljaa tai jotain. Itsekin olin aikoinaan TTVO:n Score-ryhmässä mukana, ja sen kautta pääsi muun muassa matkoille Helsingin IGDA-tapaamisiin. Se oli silloin hyvä, että oli ylipäänsä joku sellainen olemassa, jolloin se veti Hervannastakin väkeä mukaan. Siten tutustui paljon alan ihmisiin jo opiskeluvaiheessa.

Peliklusterin tukitoimia koordinoanut vastaaja arvioi, että tamperelaiset pelintekijät eivät muutenkaan pyri laajentamaan verkostojaan, vaan pikemminkin tukeutuvat vanhoihin tuttavuuksiin. Aktiivista verkostoitumista ei hänen mielestään tapahdu ainakaan ilman siihen kannustavia tukitoimia.

Joidenkin tamperelaisten kokeneempien peliyritysten johtohahmojen kesken on suunniteltu jo jonkin aikaa laajempaa ja virallisempaa yhteistyötä, joka voisi tapahtua esimerkiksi markkinointiyhteidenliittymänä tai yritysten yhteenliittymisenä yhdeksi suuremmaksi pelinkehittäjäksi.

Tästä on puhuttu jo jonkin aikaa, mutta mitään konkreettista ei ole vielä tapahtunut. Mutta se on kyllä odotettavissa, että tulevaisuudessa tulee yhdistymisiä ja tämän tyyppisiä. Ideana on, että sen sijaan että meillä olisi viisi pientä firmaa, olisikin yksi iso, jossa olisi omat etunsa. Sellaisen järjestäminen käytännössä on aika vaikeata, koska kaikki on niin eri tilanteissa ja kaikilla on omat tavoitteensa, joista pidetään toistaiseksi aika tiukasti kiinni. Kokeneemmat ihmiset, joiden kanssa mekin olemme asiasta puhuneet, ymmärtävät kyllä tällaisten yhteenliittymien hyödyt, mutta se konkreettinen hyöty verrattuna siihen riskiin ja työmäärään ei vielä ole ollut tarpeeksi näkyvä.

Maantieteelliseltä sijainniltaan tamperelaiset peliyritykset keskittyvät kaupungin keskustan alueelle. Uuden Tehtaan ja Protomon yhteydessä toimii useita peliyrityksiä. Lisäksi Finlaysonin alueella on muitakin peliyritysten toimitiloja, muun muassa Rovio. Loput varsinaisen toimiston omaavat yritykset sijoittuvat pääasiassa Tampereen ydinkeskustan alueelle. Monet pienimmät yritykset toimivat tietysti myös "kotitoimistoista" käsin. Pelialalla yrityksen fyysinen sijainti tai saavutettavuus ei luonnollisesti ole kovin merkittävä tekijä. Sillä ja toimitilojen laadukkuudella voi tulkita olevan merkitystä ainoastaan työvoiman houkuttelussa ja mahdollisesti joissain tapauksessa yhteistyökumppaneiden tapaamisessa. Kaiken kaikkiaan peliyritysten fyysinen sijainti Tampereella ei ole merkityksellinen tekijä - ainakaan toistaiseksi, kun lähes kaikki sijaitsevat ydinkeskustassa tai sen läheisyydessä. Uuden Tehtaan ympäristö ja Finlayson laajemmin voivat antaa joitain etuja siellä sijaitseville yrityksille, mutta niitä ei tarkemmin eritelty.

7.1.4 Tukitoimien merkitys klusterin syntyyn ja kehitykseen

Pelialan yleinen menestys ja julkisuus muun muassa Rovion menestyksen myötä nostetaan esiin yhtenä syynä sille, miksi ala on Tampereellakin nousussa - uusia yrittäjiä uskaltautuu aloittamaan aiempaa enemmän. Samaten uusille firmoille elintärkeä mahdollistava tekijä ovat olleet työkalujen (kuten Unity-pelimoottori) ja julkaisualustojen (kuten iOS) helpompi saavutettavuus ja hyödynnettävyys. Tämä pelialan yleinen kehitys ristesii juuri sopivalla hetkellä Tampereen tapahtumien (Uni-

versomon lopettaminen) kanssa ja tätä kehitystä ManseGames saatiin oikea-aikaisesti edelleen tukemaan.

ManseGames sai alkunsa vuonna 2009, kun Neogamesissa tunnistettiin, että kaupungissa on otollinen tilanne pelialan klusterin synnylle ja kasvulle Universomon irtisanomisten myötä. Oulussa oli samaan aikaan käynnissä hyvin samanlainen hanke (Elvi), jonka kokemukset olivat hyviä. Elvin vetäjä lähti myös ManseGamesin vetäjäksi kun hanke saatiin Pirkanmaan liiton rahoituksella käynnistettyä.

ManseGamesia suunniteltaessa oltiin jonkin verran yhteydessä paikallisten pelialan yritysten kanssa, mutta tuossa vaiheessa yrityksiä oli vasta kourallinen. Enemminkin tukihanke syntyi peliyrityksiä ulkoa tarkkaileiden aloitteesta. Aluksi ManseGamesista piti tulla enemmän yrityshautomoa muistuttava hanke, mutta Universomon sulkiessa lopullisesti, se muotoutui kriisinhallintaprojektiksi - ainakin alkuvaiheessa. Pian kävi ilmi, että peliyrittäjiksi aikovia oli lopulta paljon ennakoitua enemmän. Klusteri kasvoi nopeasti. Tämän jälkeen ryhdyttiin miettimään, miten uusia yrittäjiä voisi parhaiten palvella.

ManseGamesin palveluita yritettiin määrittää aina yrityksen tarpeen mukaan, mikä on hankalaa, koska yritykset ovat niin heterogeenisiä - eri kehitysvaiheissa, erilaista osaamista. Kaikille pyrittiin kuitenkin tarjoamaan jotain, vaikka käytännössä tämänkaltaisissa projekteissa mennään sen mukaan, mikä hyödyttää suurinta massaa - eli mistä koituu suurin potentiaalinen hyöty.

Pelialan klusterin toimintaa koordinoiva tukitoiminta kytkeytyy alan luonteeseen ventialana. Suomalaisen pelialan liikevaihdosta yli 95 prosenttia tulee viennistä. Se mikä tulee kotimaasta, on pääasiassa erilaista alihankintaa. Kun yritykset liittyvät yhteen, ne pystyvät saavuttamaan paremman näkyvyyden, kuin mihin ne yksinään pystyisivät. Klusterihankkeen kautta myös yritysten uskottavuus valtionhallinnon ja muiden julkisten tahojen suuntaan on paljon parempi kuin yksittäisillä yrityksillä - muutamaa suurta toimijaa lukuun ottamatta. Luonnollisesti myös yritysten välinen yhteistyö helpottuu klusteritoimijan ollessa mukana välittäjänä ja yhteen kokoajana. Avoin yhteistyö myös hyödyttää yleensä muita, koska kyseessä on ventiala - yhden menestys ei ole pois muilta, pikemminkin päin vastoin.

ManseGames-hankkeen arvioidaan tuoneen Tampereen klusterille sen kokoon ja ikään nähden paljon medianäkyvyyttä, ja pystyneen muodostamaan klusterille omaa brändiä ja identiteettiä. Manse-

Games on onnistunut viestimään, että Tampere on hyvä ympäristö peliyrityksen perustamiselle, ja toisaalta kiinnittämään potentiaalisten yhteistyökumppaneiden huomion ja profiloimaan Tampereen Suomen toiseksi suurimpana pelialan keskittymänä. Vaikka onkin vaikea eritellä, mikä on hankkeen ansiota, ja mikä olisi tapahtunut alueella ilmankin, on ManseGamesilla ollut selkeästi voimistava ja nopeuttava vaikutus tälle kehitykselle.

Pelintekijät ovat yhtä mieltä siitä, että ManseGamesilla on ollut merkitystä peliklusterin kehitykselle, vaikkei sitä osana skenen identiteettiä pidetäkään. Myöskään projektin konkreettista merkitystä ei aina täsmällisesti osata arvioida. Eräs vastaaja osasi tosin tarkemmin eritellä hyötyjä:

ManseGamesin oleellisin merkitys on ollut, että se on ollut sateenvarjona sille, että Tampereella tehdään pelejä. Järjestänyt tilaisuuksia, joissa on tarjottu juotavaa - alkoholi lähentää suomalaisia. Firmat on sitä kautta lähentyneet toisiaan. On myös ollut kiinnostavia puhujia, sellaisia alan puolikovia nimiä. Ilman tällaista hanketta niitä ei ikinä olisi saatu tänne puhumaan. Tällaista alan sisäistä PR-toimintaa, jonkin verran koulutusta. Ja onhan täällä jotkin sidosryhmät, kuten lakifirmat tehty tietoisemmiksi meidän skenestä.

ManseGamesin läsnäolon on parhaiten tuntenut siinä, että sen pyörittäjä on pari kertaa vuodessa pyytännyt materiaalia, jotta voi pistää ständin pystyyn taas jossain kissanristiäisissä, mitä on ympäri maailmaa. En tiedä mikä niiden konkreettinen merkitys on firmoille, paitsi että buzzwordin oppii taas aika moni uusi ihminen alalla. Mutta jo se, että yksikin pelilehti maailman mittakaavassa tekee jutun meidän skenestä, niin silloin se on maksanut sen vaivan takaisin. Muutamia näitä juttuja onkin jo ollut. Käsitelty ilmiönä, vähintään osana koko Suomen nousua. ManseGamesin suurin hyöty on ollut se, että se järjestää seminaareja ja tapahtumia, mutta ei se meille identiteettiä luonut.

ManseGamesin loputtua etenkin siitä vastanneiden mielestä Tampereella tarvittaisiin edelleen samankaltaista tukihanketta. Kaikkien mielestä klusteri säilyisi kyllä ilmankin, mutta tällöin vain muutamat vahvimmat toimijat selviäisivät. ManseGamesin suurin hyöty on ollut nimenomaan keskitason yrityksille, joilla on puutteita, mutta myös potentiaalia. Näistä yrityksistä voi nousta uusia menestyjiä, jos niiden tukemista jatkettaisiin. Lisäksi tukitoimien puolesta puhuu nykyilmapiiri:

Suomalainen peliala nauttii nyt huikeaa kansainvälistä suosiota ja huomiota. Kun meihin nyt uskotaan Rovion ja Supercellin johdosta, olisi elintärkeää, että mahdollisimman monet pystyisivät hyödyntämään tämän aikaikkunan nyt. Koska tällä hetkellä se mahdollisuus juuri on käsillä!

ManseGames luettiin ehdottomasti vahvuustekijäksi Tampereella, mutta enää sitä ei ole. Sen seuraajaksi on käynnistetty Tampere Game Factory, joka pyrkii jatkamaan tukitoimia samoin periaattein. Monilla alueilla (mm. Kajaani) pelialaan panostetaan vielä enemmän, vaikka klusterit ovat pienempiä. Neogamesin johtaja pitää klusteritoimijan olemassaoloa elintärkeänä:

Kun katsotaan keskimäärin, mitkä alueet ovat kehittyneet ja millä on potentiaalia kehittyä niin ne ovat juuri ne alueet, joilla on yliopisto, tekninen yliopisto tai molemmat, jossa on jonkinlainen harrastajakulttuuri ja sitten tällainen regional development eli on olemassa joku tällainen koordinoiva taho, joka vetää eteenpäin sitä toimialan kehitystä paikallisesti. Ne on pärjänneet yleensä, joilla on ollut näitä elementtejä kasassa.

Se, miten klusteri voi viiden vuoden päästä riippuu vastaajan mukaan pitkälti siitä, saadaanko alueella toteutettua tehokkaasti ManseGamesin kaltaisia tukihankkeita. Eli käytännössä, kuinka tärkeäksi julkinen sektori arvottaa toimialan.

Mitkä ovat ne toimenpiteet, joilla toimialaa edistetään? Ne eivät välttämättä ole mitään rakettitiedettä, mutta niiden täytyy olla toimialaan sopivia toimenpiteitä, joilla tätä vietään eteenpäin ja siihen liittyy sitten verkostoitumista ja koulutusta, näkyvyyttä, markkinointia eli kaikkea sitä, mitä tehdään tällä hetkellä noilla muilla alueilla ja mitä täälläkin tehtiin ManseGamesin kanssa. Alueet, joilla panostetaan, yleensä ottaen pärjäävät paremmin. Ja sitten jos panostetaan vähän, niin yleensä se johtaa siihen, että toimialan kehitys pysähtyy. Se on hyvin yksinkertaista matematiikkaa, jota noiden päättäjien on joskus vaikea ymmärtää. Siinä on selkeä riippuvuussuhde, joka pystytään osoittamaan kotimaasta ja ulkomailta.

Vastaajan mukaan pystytään selvästi osoittamaan ne avainasiat, joihin tämä korrelaatio perustuu: paikallinen verkosto, harrastajaskene, pelialan koulutus, toimialan yleinen näkyvyys eli toimialan ulospäin suuntautuneisuus. Ulospäin suuntautuneisuuden puutetta hän pitää yleisesti ongelmana kaikille Suomen alueille. Kaikkialla toimijat ovat liiaksi lukkiutuneita omiin ryhmittymiinsä.

Pitäisi enemmän kommunikoida ja esiintyä ulospäin sekä kotimaan tasolla, että kansainvälisesti. Meillä on tämä aika vahvasti kulttuurinen asia. Johtuu varmasti myös aika pitkälti siitä, että ollaan pienehkö maa. Perinne tällaiseen toimintaan on aika nuori.

7.1.5 Liiketoiminnan ja harrastamisen välinen ristiriita peliyrityksen toiminnassa

Pelintekijöitä leimaa niin Tampereella, Suomessa kuin muuallakin voimakas harrastuneisuus. Intohimo peleihin - niiden tekemiseen ja pelaamiseen - yhdistää pelialan ihmisiä kaikkialla. Eräs vastaa ja kokee tämän "intohimon" niin tärkeäksi, että pitää ainoastaan sitä tamperelaista klusteria ylläpitävänä voimana. Tästä seuraa se, että monille pelien tekeminen on yrityksen perustamisen jälkeenkin ensisijaisesti harrastus ja liiketaloudelliset realiteetit jätetään huomioimatta. Toisaalta harrastuspohjaisuus luo vahvaa yhteisöllisyyttä, joka auttaa yhteistyön muodostumisessa. Harrastuneisuus on yksi syy siihen, että klusterissa autetaan auliisti muita pelinkehityksen ongelmien kanssa. Pelinkehitysharrastuksessa voidaan nähdä myös jonkinlaista sukupolvi-ilmiötä:

Näyttää siltä, että jos 80-90-luvuilla perustettiin kauheasti rokkibändejä niin nykyään perustetaan kauheasti peliyrityksiä.

Pelialan tukitoimia koordinoiva vastaaja ei pidä harrastuneisuutta huonona asiana, mutta muistuttaa, että jossain vaiheessa jokaisella tulee vastaan se elämäntilanne, jossa täytyisi hankkia myös elanto. Pelinkehitystä vain harrastamalla se ei ole nykyään mahdollista. Vastaaja toivookin, että pelinkehittämisestä kiinnostuneet ymmärtäisivät tämän valinnan välttämättömyyden ja osaisivat tehdä kohdallaan valinnan siitä, kumpaan suuntaan he haluavat itse lähteä.

Vielä on paljon sellaista, että pelinkehitys on ihmiselle selkeästi intohimoinen harrastus, mutta samaan aikaan kuvitellaan ihan tosissaan että harrastamalla myös tienattaisiin elanto. Se vain ei ole mahdollista. Tässä toivoisin kypsymistä kyllä. Ehkä se aikaa myöten paranee.

Kypsyminen tarkoittaa muun muassa sitä, että on oltava valmis tekemään sellaisiakin pelejä, joista ei itse välttämättä pidä. Tämä on yllättävän suuri kynnyks monille innokkaille aloitteleville pelinkehittäjille. Toimijat, jotka ovat valmiita hyväksymään muutoksia ja mukautumaan markkinoiden muutoksiin, omaavat parhaat edellytykset menestykseen. Toisaalta harrastuneisuudesta tiukasti kiinni pitäviäkään ei nähdä rasitteena. Jossain vaiheessa elämän realiteetit valkenevat heillekin, jol-

loin he todennäköisesti lopettavat oman yrityksensä, mutta hakeutuvat silti työntekijöiksi muihin peliyrityksiin antaen samalla osaamisensa muiden käyttöön. Useimmat vastaajat näkevät tämän tulevaisuuden jokseenkin väistämättömänä pääasiassa startup-yrityksistä koostuvan klusterin alkuvaiheessa. Vaikka harrastuneisuus ja intohimo pelejä kohtaan leimaa koko pelialaa, se korostuu erityisesti juuri tässä kehitysvaiheessa, missä Tampereen peliklusterikin parhaillaan on.

Epäkypsyys peliliiketoiminnassa ei ole ainoastaan pelialan tulokkaiden ongelma. Sama suuriin visioihin ja haaveisiin keskittyminen on vaivannut niitäkin, joilla on jo kokemusta pelinkehittämisestä esimerkiksi Universomolta. On kuitenkin eri asia tehdä pelejä työntekijänä kuin yrittäjänä. Nuorempien yrittäjien ongelma taas on sulkeutuminen, jolloin ei uskalleta kysyä neuvoa kokeneemmilta. Verkostoitumalla ja neuvojen avulla moni sudenkuoppa olisi vältettävissä.

Kuinka yritys harrastuneisuuden ja liiketoiminnan ristiriidan sitten ratkaisee? Tyypillisesti erehdyksen ja oppimisen kautta. Eräs vastaaja luonnehti useiden yritysten kohdalla toistuvaa kaavaa seuraavasti:

Patenttivastausta ristiriidan ratkaisuun ei ole. Jokaisen yrityksen on löydettävä oma tiensä. Tyypillisesti ensimmäisenä lähdetään vääntämään sitä maailman hienointa peliä juuri siihen genreen, josta itse digataan. Yleisesti ottaen epäonnistutaan ja sitten uusi-taan trial and error -meiningillä. Siinä vaiheessa, kun se peli on valmis, jos se menes-tyy, niin hienoa, ja jos ei niin sitten pitää ruveta oikeasti miettimään, että mikä meni pieleen. Jolloin täytyy katsoa tähdätäänkö liiketoimintaa johonkin toiseen suuntaan, esimerkiksi projektiliiketoimintaan, lähdetäänkö tekemään alihankintana ja pärjätään sitä kautta tai jotain muuta tämän tyyppistä. Liiketoimintaosaaminen syntyy lopulta kuitenkkin toiminnan kautta. Ihminen on itsepäinen olento ja sen pitää tehdä itse omat vir-heensä. Kun ne on tehty, ollaan paljon herkempiä kuuntelemaan neuvoja muilta. Man-seGames pyrki nimenomaan antamaan yrityksille näitä neuvoja.

Pelialan luonteesta johtuen yrittäjiksi ja yrityksiin ei ole juurikaan tulossa ihmisiä, joilla olisi entuudestaan liiketoimintaosaamista. Tampereella yritykset ovat yhtä poikkeusta lukuun ottamatta perustajiensa ensimmäisiä startupeja, joissa kokemus ja bisnesäly on olematonta tai vajavaista. Poikkeuk-sia ovat yrittäjät, joilla on jo kokemusta pelialalta muiden yritysten johtotehtävistä. Tällaisia henki-löitä ei Tampereella toistaiseksi juuri ole - entiset Universomon pelinkehittäjätkin olivat siellä työn-

tekijäporrasta. Aikanaan ns. second round startupeja tulee taatusti Tampereellekin aivan kuten Helsingissäkin on käynyt.

Harrastajamaiseen peliyritykseen antoi erityisen hyvän näkökulman toimitusjohtaja, joka kuvasi yritystään suoraan idealistiseksi. Kansainvälisesti vertaillen voitaisiin varmaankin puhua myös indie-asenteesta. Tämän hieman nuoremman polven (ei Universomo-taustaa) peliyrittäjän mukaan heidän asennemaailmansa on varsin tyypillinen alueen nuorille yrityksille, jotka ovat tehneet peliprojekteja "lapsesta saakka, jolloin se on sellainen intohimo":

Me ei olla tällä hetkellä halukkaita tekemään suuria myönnytyksiä tällaisissa "idealistsissa asioissa" rahan takia. Voi olla, että jossain vaiheessa joudutaan myöntymään, mutta tällä hetkellä ei olla halukkaita suunnittelemaan peliä sen pohjalta, mikä tuottaa eniten rahaa. Meitä vähän ärsyttää tällä hetkellä se uutisointi mediassa pelifirmoista, esimerkiksi Supercellistä. Uutisoinnissa rinnastetaan se, että hyvä peli on sellainen, joka tuottaa paljon rahaa. Uutisoidaan siitä kuinka monta miljoonaa se on tehnyt, sen sijaan että ajateltaisiin sitä, kuinka paljon pelaajat oikeasti nauttii siitä. Me halutaan tehdä sellaisia pelejä, joilla olisi intohimoisia faneja. Sellaisia ihmisiä, jotka saavat iloa elämäänsä meidän tuotoksesta. Tottakai, kyllähän sitä rahaa tarvitsee aina ajatella että pystyy omaa juttua tekemään, mutta... joo kyllä meillä tämä aihe on jatkuvasti pohdinnassa ja keskustellaan tästä paljon.

Vastaajan yrityksen ensimmäinen peli oli kuvaavasti hyvät arviot saanut omalaatuinen ja sinänsä laadukas peli, joka ei kuitenkaan yltänyt hyviin myynteihin Applen sovelluskaupassa. Parhailleen he kääntävät peliään PC:lle, jolla sen odotetaan tavoittavan paremmin kohderyhmänsä eli vakavammat pelaajaharrastajat.

Viime vuosien mobiilipelimenestysten suurten tulojen taustalla olevat freemium ja free-to-play -mallit puhuttavat paljon myös pelialan tapaamisissa - vähänkään idealistisemmat pelialan ihmiset suorastaan halveksuvat niitä. Näitä trendejä pidetään osittain jo vanhentuneita ja niihin liittyvään uutisointiin on turruttu. Vastaaja toivoo ja ennakoi, että mallit ja niiden suosio saattaisivat olla väistymässä.

ManseGamesin workshoppeissa oli esimerkiksi luennoitsijoita, jotka puhuivat freemium-peleistä ja siitä miten rahan saanti maksimoidaan, eli miten luodaan sellaisia koukkuja,

joilla se ihminen saadaan tekemään niitä mikromaksuja. Eli kyllähän näistä on vakavaa puhetta riittänyt monelta taholta, mutta kaveriporukassa se on kääntynyt jo sellaiseksi väsyneeksi vitsailuksi "sielunsa myymisestä".

7.1.6 Tamperelaisen klusterin ominaispiirteet

Tampereen peliklusteri on Suomen toiseksi suurin ja toiseksi kypsä. Tampereella on vahvaa teknologiaosaamista, johtuen muun muassa alueen koulutuksesta. Mobiilioasaamista on myös paljon, mitä Nokian rakennemuutos on entisestään korostanut. Liiketoimintaosaamisen puutteet ovat koko alaa leimaavia, eivätkä sinänsä liity ainoastaan Tampereen klusteriin. Liiketoimintaosaamisen puutteiden lisäksi nuorilla yrityksillä on tietysti puutteita myös muilla osa-alueilla. Tästä johtuen skenessä pidetään melko yleisesti varmana, että osa nykyisistä yrityksistä tulee kaatumaan.

Tampereen klusteria vaivaa tukitoimia organisoineen vastaajan mukaan tietynlainen uskalluksen puute, joka näkyy peliyrittäjissä toisinaan selvästikin.

*Tampereella on vähän sellainen hämäläisen hidas ja ylivarovainen tyyli, että kiihdytyskaistalle jarrutetaan, pysähdytään ja ehkä jopa peruutetaan. Kyllä se näkyy tässä yrittämisessä jonkin verran. Eikä se tarkoita, että pitäisi päästikkää mennä, mutta... ihan yleisestikin Suomessa tämä leimaa peliyrittäjyyttä, että ei ole hirveästi kasvuhaluukkuutta tai -yrittäjyyttä. Ei nämä halua välttämättä hirveästi kasvaa ja tehdä siitä isoa bisnestä, kunhan vaan tehdä niitä pelejä. Enkä tiedä, onko tämä nyt välttämättä kauhean paha asia, mutta jos alan pitäisi koko Suomen talous saada nousuun *nauraa* niin olisi hyvä, että meillä olisi kasvunhaluisia yrityksiä vähän enemmän. Koska osaamista meillä kuitenkin siihen on. Se on vaan asenteesta ja muusta kiinni.*

Harrastuneisuuteen ja sen ympärille muodostuneeseen skeneen kytkeytyy myös eräänlainen sulkeutuneisuus. Ei ymmärretä, että toimiala on luonteeltaan äärimmäisen kansainvälinen, vaan sulkeudutaan oman alueen sisälle.

Tamperelaiset yritykset ovat saaneet jo jonkin verran venture capital -rahoitusta. Esimerkiksi musiikki-instrumenttien soittoa opettaviin peleihin keskittyvä Ovelin on saanut 1,4 miljoonan euron rahoituksen sijoittajiltaan. Kolme tamperelaisyritystä on mukana Tekesin Nuoret innovatiiviset yritykset -ohjelmassa. Nämä ovat lupaavia esimerkkejä siitä, että Tampereella on osaamista, johon

myös sijoittajat uskovat. Klusterin kypsyessä rahoittajien kiinnostus Tamperetta kohtaan todennäköisesti vain kasvaa.

Tamperelainen peliklusterin riippuvuus ulkoisista tekijöistä konkretisoituu nimenomaan rahoituksen muodossa. Toistaiseksi valtaosa klusterin yrityksistä toimii jollain muulla kuin tulorahoituksella. Näin alalla tyypillisesti muutenkin toimitaan - siihen asti, että jokin peli nousee menestykseksi ja tuo tarpeeksi tuloja.

Klusterin yritykset pyörii sillä oveluudella, millä järjestetään eri suunnilta rahaa ja millä järjestetään näitä julkisrahoitteisia hankkeita - Tekes- ja Avek -hakemuksia. Toisaalta näiden avulla on helpompi saada yksityisiä investoreita kun voidaan osoittaa, että yritys on vetovoimainen, on jo olemassa rahoitettuja konsepteja, arvoitettuja hankkeita.

Samalla tamperelainen klusteri on riippuvainen myös Suomen pelialan yleisestä suunnasta - jos Helsingillä menee hyvin niin jotain siitä heijastuu myös Tampereelle. Kun pelintekijät asioivat ulkomaisten partnereiden kanssa, he voivat sanoa olevansa samasta maasta kuin Rovio, Remedy ynnä muut alalla tunnetut suomalaismenestyjät. Tällä voi olla yllättävän suurikin henkinen painoarvo. Niinpä voidaan käytännössä sanoa, että muu Suomi on pelialalla riippuvainen Helsingistä, koska koko peliala on niin Helsinki-vetoinen.

Yksi mielenkiintoinen piirre, josta ei juuri alan ulkopuolelle kulkeudu tietoa on pelialan työvoiman käyttö etenkin aloittelevissa yrityksissä. Tampereen peliskene pyörii nimittäin ainakin toistaiseksi hyvin laajamittaisesti harjoittelijatyövoimalla.

Suurin osa firmoista pyörittää toimintaa aika mielenkiintoisilla työsopimuksilla. Molemmat osapuolet ovat toki myöntyväisiä siihen menemään. Harjoittelijat haluavat mielekkään harjoittelupaikan ja työnantaja on sellainen, että meillä pääset tekemään oikeata työtä ja peliä, mutta et saa tästä palkkaa ja olisi hyvä jos ymmärtäisit, että tehdään 10 tunnin työpäiviä. Yleensä tässä on sellainen mutual agreement. Tämä liittyy tietysti siihen intohimoon ja harrastuneisuuteen. Turvallisuutta ja mukavuutta hakevat ihmiset eivät tähän suostuisi ja edes hakeutuisi alalle.

Tampereen etuja moneen muuhun pelialan keskittymään verrattuna on työvoiman saatavuus. Alan koulutukset takaavat, että uusia osaajia tulee jatkuvasti lisää. Työvoimatilanne ei ole kuitenkaan aivan näin yksinkertainen:

Pohdittiin muutaman alan seniorin kanssa, että Tampereelta saa yllättävän hyvin juniorityövoimaa, eli kun tarvitaan entrylevel-työvoimaa niin niitä on tulossa ovista ja ikkunoista. Senior-työvoimaa taas on todella vaikea saada - käytännössä vain toisista firmoista. Ennen pitkää tässä tullaan sellaiseen tilanteeseen, että pitää ruveta rekryämään Helsingistä. Sellaisia seniorityöntekijöitä, joilla on kokemusta useammasta valmistuneesta pelistä, ei ole täällä kuin kourallinen. Ehkä 15 senioria Tampereen skenessä kaiken kaikkiaan.

Seniori-status voidaan katsoa Tampereen peliklusterissa saavutetuksi esimerkiksi yhden ison PC-pelin alusta loppuun tekemisellä ja julkaisemisella tai parin mobiilipelin valmistamisella. Niinpä Universomo-vuodet ovat tehneet sen taustan omaavista senioreja. "Pikahissi" senioriksi on se, jos Tampereelle saapuu helsinkiläisestä peliyrityksestä.

Kyllä niitä julkaistuja titlejä pitää olla. Niillä sitä kunnioitusta ja äänenpainoa ostetaan. Se on tae oikeastaan sille, että ihminen tietää mitä se homma oikeasti on, paineen alla työskentelyn ja aikarajoitteet.

Tampereen klusterin arvioidaan lähenevän tietyn kehitysvaiheensa loppua. Suurin osa vastaajista ennakoivat tulevaa murrosta, jossa yrityksiä alkaa kaatumaan ja fuusioitumaan. Jäljelle jäävien pitää mukautua ja virtaviivaistaa toimintaansa - ammattimaistua.

Tämä ei voi jatkua nykyisellään kauhean pitkään. Skene alkaa olemaan liian täynnä. Yritysten on kehityttävä tai ne lakkaavat olemasta - tapahtuu luonnollista karsintaa. Jäljelle jäävien tulee entistä herkemmin etsiä omaa ekolokeroaan muuttuvilla markkinoilla. Väitän että Tampere-skene on nyt teoreettisessa huippupisteessään. Firmoja on nyt jotain 50. Kahden vuoden kuluttua uskoisin että elinkelpoisia firmoja on täällä 10 ja niistä 5 menestyy kohtalaisesti. Pari menestyy sillä tasolla, että ihmiset osaa nimetä Helsingin ulkopuoleltakin joitain toimijoita.

Tällaista kehitystä on myös toivottu etenkin kokeneemman väen keskuudessa skenessä jo pitkään. Niistä yrityksistä, jotka putoavat pois, irtoaa osaavaa työvoimaa paremmin pärjäävien käyttöön. Jo nyt muutamat tamperelaiset peliyritykset ovat suunnitelleet yhteistä markkinointiyhteenliittymää.

Meillä olisi kolme neljä firmaa, joilla on kaikilla vähän sama tilanne taloudellisesti. Kenelläkään ei ole oikein markkinointiosaamista, ja sitä ruvettaisiin sitten yhteisellä kassalla hankkimaan ulkopuolelta. Tai että testausta ruvetaan organisoimaan tampere-laisten firmojen kesken. Tai ihan vaikka sellainenkin malli on yleistymään päin, että hallituspaikat ristiin. Tämäntyyppisiä kuvioita on jo nyt muodostumassa. Se, viedäänpö niitä loppuun asti, on tietysti oma kysymyksensä.

Tampereen klusterin kehittyessä on myös mahdollista, että isommat yhtiöt niin Suomessa kuin ulkomaillaakin rupeavat ostamaan paikallisia yrityksiä pelkästään osaajien takia. Tällaista tapahtuu pelialalla jatkuvasti. Tampereen yritykset eivät vielä ole kiinnostavia kohteita suuremmille tekijöille, mutta niiden kypsyessä ja osaamisen karttuessa niistä voi tulla sellaisia. Suomalaisista toimijoista Rovio on jo laajentanut Tampereelle, jolloin se pystyy paremmin seuraamaan alan kehitystä kaupungissa.

Tampereen peliklusterissa tiedostetuista ongelmista huolimatta pelintekijöillä on kova usko siihen, että alueelta nousee tulevaisuudessa menestyksiä. Useimmat pitivät tätä varmana, kunhan klusterin alkuvaiheen epäkypsyysdestä päästään eroon.

Kyllä täällä menestystä sen verran tehokkaasti on haudottu, että se jossain vaiheessa tulee. Etenkin jos pari kolme sellaista firmaa, joilla sellainen menestyspeli on potentiaalia tuottaa, saa rahoituksensa kuntoon... saa seniorityövoimaa enemmän. Niin ihan varmasti. Tämä on meilläkin se polttava kysymys, eli meitä puuttuu kaksi avainosaajaa - kokeneet ja hyvät omissa rooleissaan. Molempiin paikkoihin on henkilötkin tiedossa, mutta ongelma on heidän palkkansa Helsingissä, joihin emme voi vastata. Sitten kun rahoituspohja Tampereellakin saadaan sille tasolle, että näitä ihmisiä saadaan tänne, niin niiden ihmisten mukaan tulemisen myötä saadaan kovia juttuja täälläkin aikaan. Kokemuksen mukana tulee varmuutta ja asiantuntijuutta, joilla nousee seuraavalle tasolle.

7.2 Suomalainen peliala ja pelintekijät

Pelialan vuosi rytmittyy erilaisten alan kansainvälisten suur tapahtumien mukaan. Näistä suurin on GDC San Francisco, jossa "voi tavata kenet tahansa pelialalta". Lisäksi vuoden aikana on runsaasti erilaisia pienempiä tapahtumia, jotka ovat tärkeitä verkostoitumisen ja yhteistyön etsimisen kannalta. Tamperelaiset yritykset ovat toistaiseksi liian pieniä osallistumaan näihin tapahtumiin itsenäisesti, mutta ManseGamesin myötä ne näkyivät tapahtumissa osana Suomen saamaa laajaa kansainvälistä huomiota. Tätä ManseGamesin panostusta pelintekijät arvostavat:

Se on ollut luomassa Tampereen klusterille yhteistä brändiä, joka jää tapahtumissa paljon paremmin ihmisten mieliin kuin yksittäiset aloittelevat mobiilipelifirmat, joita tulee markkinoille valtavat määrät jatkuvalla syötöllä joka puolelta maailmaa.

Suomalaista pelialaa tunnetaan viime aikojen julkisuudesta huolimatta edelleen erittäin huonosti. Tukitoimien kanssa toimivat törmäävät jatkuvasti siihen, että esimerkiksi päättäjät ymmärtävät ehkä perinteisen valmistavan teollisuuden ongelmat ja haasteet, mutteivät mitään uudemmissa teollisuudenaloista. Syy on tietysti alan nuoruus. IP-pohjaisten alojen heikko tuntemus ei ole mitenkään paikallinen ongelma vaan koko suomalaista julkista sektoria leimaava ongelma. Vastaajat tosin kiittelevät, että viimeisen kahden vuoden aikana asiassa on tapahtunut todella paljon kehitystä. Roviota ja Supercelliä on kiittäminen tässäkin asiassa. Paljon on kuitenkin edelleen työtä edessä, sillä IP-pohjaisen liiketoiminnan perusteita joudutaan selittämään edelleen kaikkialla. Toisaalta pelialaan uskotaan myös lujasti. Vaikka odotukset toisinaan karkaavat epärealistisiksi, pidetään odotuksia ymmärrettävinä taloustilanteesta johtuen, sekä siitä syystä, että pelialaan uskotaan vahvasti myös itse:

Usko on luja, mutta osaan matematiikkaa myös aika hyvin. Kyllä Nokiaan on matkaa vielä jonkin verran. Nokia työllisti suuruutensa päivinä 65 000 ihmistä globaalisti. Arvioidaan, että Yhdysvaltojen peliteollisuus työllistää noin 100 000 ihmistä. Mittasuhteet ovat vaan valtavan erilaiset. Mutta toisaalta, jos ajatellaan ihan tällaista asiaa kuin markkina-arvo, niin suomalaisilla peliyrityksillä se ei yhteenlaskettuna ole hirveän kaukana Nokiasta. Ei vielä olla lähellä, mutta paljon lähempänä silti kuin vaikka liikevaihdolla laskettuna.

Aloittelevien peliyritysten rahoitusta kuvataan humoristisesti, mutta realistisesti kolmen F:n malliksi, eli friends, family and fools. Kelakin mainitaan rahoittajaksi opintorahojen ja muiden tukien muodossa. Lisäksi ELY-keskuksilla on joitakin geneerisiä rahoituksia aloittaville yrityksille. Ensimmäistä startupiaan käynnistäville rahoituskanavat ovat näin ollen vaatimattomia. Vähän kypsemmille yrityksille löytyy muun muassa Aveckin (Audiovisuaalisen kulttuurin kehittämiskeskus) digidemo- tai Nordic Game Fund-rahoitusmalleja. Tekesin Skene-malli on suunnattu yrityksille, jotka ovat vielä ylemmässä kehitysvaiheessa. Näiden lisäksi pelialalla on venture capital -rahoitusta, mutta Tampereella toistaiseksi hyvin vähän.

Pelialalla on aina ongelma se seed investmentin saaminen siihen no name, no brand -yritykseen, jossa on tekijät, joilla ei heilläkään välttämättä ole track recordia. Se on vaikeata ja sen pitääkin olla vaikeata. Sen pitää olla vaikeata, koska bisneksen tekeminen ei ole helppoa - ei pelialallakaan. Tämä on ehkä karusti sanottu, mutta kyllä siinä täytyy olla oma kynnyksensä siinäkin asiassa. Ei liian korkea, mutta sellainen, joka on ylitettävissä oikeilla toimilla ja asenteella.

Tukitoimista vastaavat eivät siis pidä rahoituksen saantia ongelmana. Heidän mukaansa kyse on vielä niin aikaisesta kehitysvaiheesta klusterin kehityskaaressa, että rahoituksen saannin kuuluukin olla vaikeata. He muistuttavat, että erilaisia rahoituskanavia on aina tarjolla. Jos uskoo yritysideaan, pankkilaina on aina tarjolla. Tampereellakin on lähdetty pyörittämään yritystä pankkilainan ja tulorahoituksen turvin.

Rahoitus on yksi issue joo, mutta karsastan kyllä sitä ajatusta, että kaikille pitäisi lyödä 20 000 kouraan ja sitten tehdä mitä tykätään. Ei sekään ole toimiva malli, koska maailma ei toimi niin.

Peliyritysten näkökulmasta julkistaustaisen rahoituksen saamiseen vaadittava byrokraattinen hakemusprosessi nähdään tarpeettoman hankalana. Tässäkin on toki kyse kypsyydestä, sillä eräs haastateltava mainitsee, että mikäli yrityksessä on Universomo-taustaa, hakemuksia osataan tehdä paljon paremmin, koska niihin on totuttu.

Suomalainen peliala on jo pitkään kärsinyt työvoimapulasta. Etenkin osaavista työntekijöistä on nopeasti kasvavissa suomalaisyrityksissä huutava pula. Tulevaisuuden suhteen tätä ongelmaa yrite-

tään korjata oppilaitosten koulutuksia lisäämällä sekä erilaisilla yhteistyömuodoilla alan ja opetuksen kesken. Tämänhetkiseen tilanteeseen näillä toimilla ei juuri voida vaikuttaa.

Pelialan saama mediahuomio ei saa osakseen pelintekijöiltä pelkkää kiitosta. Free-to-play on tehnyt alalle karhunpalveluksen, jonka myötä pelin laatua arvioidaan lähinnä sen tuottavuuden kautta.

Yleisemmin ajateltuna huippumenestyjien maailma eroaa pelialan arjesta valtavasti:

Julkisuuskuva pelialasta ei ole valitettavasti sitä, mitä tämä ala oikeasti on, vaan se illuusio, minkä media ja Peter Vesterbacka (Rovion kasvot julkisuudessa) on tästä rakentanut. Hirveän moni mieltää, että Rovio on Suomen ainoa pelifirma. Ja kaikki suomalaisfirmat yrittää tahkota omaa Angry Birdsiään. Se on tietysti tyypillistä kun joku ilmiö leimautuu täysin yhden osatekijän kautta. Medialla on tässä tietysti iso rooli.

On huomionarvoista, että monilla suomalaisilla pelintekijöillä on hyvin samankaltainen tausta peli- ja ohjelmointiharrastuksen parissa. Tyypillistä pelintekijän taustaa ei tietenkään voi suoraan yleistää, mutta tietyt taustatekijät korostuvat toistuvasti. Näillä tekijöillä voi olla suuri merkitys pelintekijöitä ohjaaviin asenteisiin ja ajattelumalleihin. Tätä kuvastaa osuvasti vastaaja, joka omien sanojensa mukaan suhtautuu peliyrittämiseen hyvin idealistisesti:

Olen kotoisin Tampereelta. Pelien tekeminen on ollut harrastuksena lapsuudesta asti. 10-vuotiaana luettiin ensimmäiset koodausoppaat ja ruvettiin veljen kanssa tekemään kaikenlaista epämääräistä. Pian ne kehittyivät jo tekstiseikkailupeleiksi. Lukion kävin Hervannassa ja siitä jatkoin TTY:lle opiskelemaan. Aloitin tietojohdamisessa, mutta vaihdoin sitten ohjelmistotekniikkaan. En koskaan valmistunut.

Peliyritys oli ollut vastaajan haaveena aivan lapsesta asti. Vuonna 2012 he perustivat peliyrityksen yhdessä veljensä ja kahden ystävän kanssa. Kaikki olivat tuttuja toisilleen jo 90-luvun demoskenesestä ja peliprojekteista. Kaikilla oli ollut välissä opiskelua ja muita töitä muun muassa Nokian alihankintatöissä, mutta idea peliyrityksestä "oli koko ajan odottamassa". Yrityksen neljästä työntekijästä kolme on opiskellut TTY:llä ja yksi TAMKissa. Pelialan kokemusta ei ollut kuin yhdellä heistä - alihankintaa freelancerina. Tämä nuori yritys on saanut valmiiksi yhden pelin, jonka antamat kokemukset kuvaavat hyvin nuorten pelialan startupien henkeä:

Kaikki oli uutta meille. Siis täysin hullu ajatushan tämä oli, että itse tehdään kaikki. Ei käytetty julkaisijaa tai mitään. Me otettiin tietyllä tapaa tämä myös opiskeluprosessina. Tehtiin kaikki itse, koska haluttiin oppia tekemään itse ne asiat. Otettiin kyllä ihan tietoinen riski, ettei peli menesty välttämättä mitenkään älyttömän hyvin. Ajateltiin kyllä, että olisi vähän paremmin menestynyt. Pelin ei joka tapauksessa ollut tarkoitus tehdä paljon rahaa, kunhan vain opittaisiin mahdollisimman paljon. Ylipäättään siihen pelin markkinointiin ja muuhun... kuinka peli menestyy, me uskotaan vahvasti siihen, että se on viime kädessä tuotteesta kiinni. Eli kaikki tällainen mainostaminen on vain lisäkuorutusta siihen päälle. Mutta jos vain oikeasti tekee tosi hyvän ja myös mielenkiintoisen tuotteen, niin se myös hyvin olemattomilla mainostuksilla pääsee kyllä lentoon siten että kaikki lehdet, blogit ja ihmiset tarttuu siihen ja kertoo eteenpäin. Sosiaalisessa mediasa, netin keskustelupalstoilla ja niin edelleen.

7.3 Miltä näyttää tamperelaisen peliklusterin tulevaisuus?

7.3.1 Pelialan kehitystrendit

Pelialan kehitystrendien merkityksen Tampereen peliklusteriin tiivistää erinomaisesti pitkän linjan pelinkehittäjä, joka viimeisteli haastattelun aikaan PC-peliä.

Trendit vaikuttaa täällä sillä tavalla, että täällä tehdään pääasiassa sitä, mitä täällä kannattaa tehdä. Se on käytännössä sellaisia kolmen hengen projekteja, koska on olemassa luonteva alusta sille. Se ei tietenkään tarkoita että se olisi välttämättä taloudellisesti kannattavaa tehdä näin. Täällä ei voi tehdä sadan hengen tiimillä verkossa pelattavia massiivimoninpelejä, mutta täällä voidaan tehdä 3-4 hengen tiimeillä projekteja. Free-to-play on tullut kovana trendinä ja sitä jonkin verran pyritään täälläkin tekemään. Muutenkin trendejä seurataan aika aktiivisesti ja sillä skillsetillä, mikä kullakin firmalla on - pyritään mukailla niitä. Kyllä täällä silti edelleen tehdään juttuja kaupallisesti kestävämmästä taiteellisesta lähtökohdasta käsin.

Free-to-play, joka on ollut Suomessakin otsikoissa muun muassa Supercellin menestyksen takana olevana ansaintamallina, ei Tampereella saa suurta suosiota. Sitä hyödyntäviä pelejä ei ole muutamaa poikkeusta lukuun ottamatta klusterissa tehty.

Täällä yrityksiä ovat perustaneet ihmiset, jotka tykkää pelata ja tehdä pelejä, joten free-to-playta ei nähdä... se nähdään enemmän sellaisena kaupallisena suuntana. Ei täällä kukaan tekisi intohimoisesti Zynga-klooneja (yksinkertaisiin selain- ja Facebook-peleihin keskittynyt yritys, jota "tosipelaajat" halveksivat). Tämä on osittain myös tietysti myös tamperelaisten ongelma, kun tehdään intohimoisesti, liian kauan ja liian kalliisti, jolloin menestystä on vaikea saada. Kyllä uskon, että jatkossa pelintekijöiden kypsyydessä free-to-playtakin tullaan näkemään.

Pelialan seuraavaa trendiä on erittäin vaikeaa ennustaa. Varmaa on vain se, että se syntyy markkinoiden vaatimuksesta, vaikka trendeihin muuten vaikuttaakin monia asioita. Haastatellut uskovat, että ansaintamallit ainakin jatkavat kehittymistään - nykyisten tilalle tulee kokonaan uusia tai hybridisiä malleja. Free-to-playn tulee aikanaan korvaamaan jokin uusi hallitseva malli.

Indiepelien nousun hyödyntämiseen ei Tampereen pelintekijöiden keskuudessa suhtauduta kovin innostuneesti. Syynä pidetään tuntemattomuutta, kokemuksen puutetta ja yksinkertaisesti mittakaavakysymyksiä:

On utopiaa, että alkaisi syntymään seuraavia Portaleja ja Journeyta (menestyneitä indie-pelejä), koska ne vaatii aina aika ison poolin että yksi sellainen syntyy vuoden aikana - suurin piirtein puolet Yhdysvalloista. Tampere ei ole sellainen myyttinen Piilaakso, josta näitä tulisi. Kyllähän on mahdollista, että yksittäinen tällainen tulisi parinkin vuoden sisällä, mutta se myös jää yksittäiseksi. Se ei ole toistettavissa oleva malli vaan onnenkantamoinen, jos näin käy.

Yhteisörahoitus eri muotoineen nähdään myös suhteellisen epärealistisena vaihtoehtona. Yhteisörahoituspalveluista tunnetuimmassa (Kickstarter) menestyvät pääasiassa jo meritoituneet ja yleisesti tunnetut pelintekijät, joita Tampereella ei ole. Lisäksi Suomen lainsäädäntö estää toistaiseksi yhteisörahoituksen täysipainoisen hyödyntämisen. Yhteisörahoituksessa nähdään kuitenkin potentiaalia rahoituksen tukilähteenä, mutta pelkästään sen varaan ei voida pelinkehitystä laskea.

Pelialalla on jakelumallin mullistumisen myötä nähty paljon tarinoita, jossa vaikkapa eropaketista saatu pieni alkupääoma tukena perustetaan uusi yritys ja pyritään hankkimaan muu rahoitus yhteisörahoituksella vaikkapa alfa-rahoituksen muodossa. Panostetaan näkyvyyden hankkimiseen pelille aikaisessa kehitysvaiheessa, crowd-sourcingiin ja pelin aikaan julkaisuun. Yleisön heräävästä

kiinnostuksesta huolimatta pelintekijät joutuvat kuitenkin pettymään ja saavat taakakseen kaatuneen yrityksen velat.

Näitä firmoja on paljon. Paperilla homma menee ihan hyvin. Peli saadaan ulos, mutta lopulta sen ostaa 5, 10, 20 000 ihmistä, mutta sen kehittäminen on kuitenkin tässä vaiheessa tullut maksamaan enemmän kuin mitä ostajilta saadaan. Koska siitä todennäköisesti puuttuu se markkinointipartneri, puuttuu julkaisija, koska ei ole niitä kontakteja kovinkaan useilla esimerkiksi julkaisijoihin - esimerkiksi täällä Tampereella. Tämä palautuu taas siihen, että ei ymmärretä sitä markkinointia ja yrityksen perustehtävää eli tuottaa voittoa ja muovata bisnesmalli sen mukaiseksi. En siis sanoisi, että tämä uusi jakelumalli on mullistanut bisnestä niin paljon, mitä moni luulee että se on.

Yhteisörahoituksesta ja alfa-rahoituksesta puhuttaessa muistutetaan, että kuten monen muunkin trendin kohdalla, myös tässä asiassa vaadittaneen se ensimmäinen suomalaismenestys, jota muut sitten uskaltavat matkia.

Eräs pelinkehittäjä nostaa esiin tulevat Android-pohjaiset tv-konsolit, joissa on hänen mukaansa potentiaalia. Toistaiseksi tosin vielä odotellaan, lyövätkö ne läpi - ensimmäisten joukossa niille ei pelinkehityksessä olla ryntäämässä. Näissä avoimen käyttöjärjestelmän konsoleissa nähdään mahdollisuuksia, koska niille pelien kehittäminen ei vaadi kalliiden työkalujen hankkimista tai lisenssimaksuja. Android-konsolit olisivat myös kuluttajille paljon nykyisiä konsoleita halvempia. Toisaalta Nintendo, Sony ja Microsoft ovat viime vuosina avanneet omia konsoleitaan yhä enemmän indiekehittäjille, mikä voi pitkällä tähtäimellä avata mahdollisuuksia pelin kehittämiseen myös näille vakiintuneille konsoleille.

Käy ehkä niin, että indie tulee siirtymään konsoleillekin kun PC ja mobiili on jo valloitettu. Etenkin Sony ja Nintendo ovat tosissaan uhonneet, että indiellä tulee olemaan jatkossa helpompaa heidän laitteillaan. Jos uudet konsolit lyövät läpi, uskoisin että aika monet hyppäävät niihin, koska monella firmalla on jo android-versiot peleistään.

Suomalaisella ja tamperelaisella pelialalla mobiili on ylivoimaisesti suosituin kehitysalusta. Uskovatko pelinkehittäjät alustan kestävyYTEEN ja kasvuun?

Tuskin se ainakaan pienenemään alkaa. Alunperinhän mobiiliin lähti firmat, koska ne olivat pieniä ja juuri aloittaneita. Silloinhan iPhonetkin oli aika vaatimattomia laitteita. Kilpailijat oli siinä alkuvaiheessa kohtuupieniä indiefirmoja. Nyt kun sinne on tullut kaikki isot tekijät, on se kilpailukin aika eri tasoista. Tulevaisuudessa mobiilista aletaan siirtyä johonkin uuteen alustaan, joka voi olla konsoli tai joku ihan muu, missä kilpailu ei ole niin kovaa. Sikäli kasvua voi jatkossakin odottaa, että esimerkiksi Kiina ja Intia ovat vasta tulossa tähän mukaan - eli pelaajia tulee riittämään.

Mobiilipelimarkkinoilla suurin haaste on yhteyden luominen pelin ja potentiaalisen asiakkaan välille. Toisin kuin pelimarkkinoilla joskus 90-luvulla, enää ei ole mahdollista, että asiakas katsoo läpi tarjonnan ja valitsee sitten vaihtoehtoista mieluisensa. Pelejä on satojatuhansia ja niitä tulee päivittäin satoja lisää. Kaikki ovat samassa markkinapaikassa lähtökohtaisesti samanarvoisina. Pelien nouseminen suosituiksi vaatii markkinointia, mutta tämän uuden markkinan osalta toimivia keinoja ei vielä tunneta kovin hyvin. Tampereen klusterissa harva ymmärtää markkinoinnin merkityksen kaoottisilla pelimarkkinoilla erottautumisen keinona.

Suomalaisen pelialan kehitysnäkymät näyttävät parhaillaan erinomaisilta. Neogames arvioi virallisesti, että suomalaisen pelialan ytimen eli pelinkehityksen liikevaihto on vuonna 2020 1,5 miljardia euroa. Haastateltu Neogamesin johtaja arvioi kuitenkin, että tuo arvio on alkanut näyttää "naurettavan alhaiselta".

Tällä hetkellä näyttää siltä, että tuo 1,5 miljardia saavutetaan vuonna 2015-16. Syy tähän on se, että me pystytään kyllä arvioimaan se, mikä pelialan koneen teho on tiettyssä ympäristössä, mutta kun se ympäristö muuttuu niin nopeasti. Esimerkiksi Supercellin menestyksen taustalla oli freemium-ansaintamallin yleistyminen ja siihen liittyvät asiat, joita yritys pystyi hyödyntämään täysimääräisesti. Tällaisia epäjatkuvuuskohtia tässä alan kehityksessä tulee. Jos tällaisia trendejä pystytään hyödyntämään niin ei meidän kasvua rajoita mikään muu kuin maailman pelimarkkinoiden kasvu.

7.3.2 Suomalainen peliteollisuus

Tamperelaista pelinkehitys-skeneä Helsinkiin verrattaessa tulee selvästi esille useita puutteita, joista suurin osa liittyy erilaisiin kehitysvaiheisiin, mutta taustalla voi olla myös muita ympäristötekijöitä.

Täällä ei ehkä ole sellaista kilpailuhenkeä, kuin Helsingissä. Se saattaa antaa joskus sellaisen vaikutelman, että vähempikin riittäisi, vaikka todellisuus pelialallakin on se, että keskinkertainen suoritus ei yleensä riitä. Pitää pyrkiä parhaaseen mahdolliseen suoritukseen. Täällä lintukodossa ei saisi silti tuudittautua siihen, että tällaisella menestyksellä tai tuotoksella voisi pärjätä.

Pelintekijöiden mukaan monille Tampereella pelialalla työskentelevälle on tärkeää saada tehdä pelejä juuri Tampereella.

Jos kaupungilla ei olisi väliä, olisivat kaikki lähteneet Helsinkiin jo 10 vuotta sitten. Sieltä saa työpaikan kyllä todella helposti, jos on työkokemusta alalta alla. Lisäksi siellä saa tietysti parempaa palkkaa. Useimmilla ei ole halua muuttaa sinne.

Tampereen etuja yrityksille Helsinkiin verrattuna ovat yleisellä tasolla halvempi kustannustaso. Myös Tampere asuinympäristönä vetoaa niihin ihmisiin, jotka pitävät Helsinkiä liian isona ja hektisenä asuinympäristönä. Yleinen mukavuus ja luonnonläheisyys nostettiin haastatteluissa esiin yllättävän usein. Tampere on myös maantieteelliseltä sijainniltaan lähempänä Helsinkiä kuin muut klusterit. Tällä on merkitystä Helsingin yhteyksien ylläpitämisessä (muun muassa bussimatkat IGDA-kokouksiin) sekä mahdollisten yhteistyökumppaneiden vierailuiden järjestämisessä. Toki esiin nousivat koulutus erilaisine kerhoineen, jonka kautta uudet osaajat pääsevät osaksi skeneä varhaisessa vaiheessa. Eräs vastaaja kiteytti Tampereen edut näin:

Mitään erityisiä etuja Tampere ei tuo. Lopulta se tuottaa aika vähän varsinaisia haittojakaan. Toiseksi paras vaihtoehto heti Helsingin jälkeen.

Suomalaisten peliklusterien välillä ei nähdä olevan kilpailua - aivan kuten ei suomalaisten tai paikallisten peliyritystenkään välillä. Kotimarkkinat ovat pääasiassa olemattomat - kukaan ei kehitä pelejä Suomen markkinoille ja pysty tekemään siten kannattavaa liiketoimintaa.

En näe, että olisi suoranaista kilpailua klustereiden kesken. Sen tyyppinen kilpailuasetelma voi tietysti olla, että mikäli tämä toimiala ei pysty kehittymään, nämä osaajat voivat siirtyä Helsinkiin, koska siellä on työvoimapulaa. Ja myös se, jos täällä ei pystytä työllistämään kaikkia osaajia tarpeeksi hyvin niin ne voivat myös karata sinne. Eli työvoimapuolella se kilpailuasetelma voi kyllä tulla.

Pelialan osaajien puute toimii myös toiseen suuntaan. Tampereen klusterin kärkiyritykset eivät löydä avaintyöntekijöiksi tarpeeksi kovatasoisia osaajia omasta kaupungista. Helsingissä näitä osaajia riittäisi, mutta heitä ei pystytä houkuttelemaan Tampereelle, koska Tampereella ei pysytä maksamaan kilpailukykyisiä palkkoja.

Ei Tampereella ole huonoa osaamista, mutta kokemus on kuitenkin keskittynyt vielä aika pitkälti Helsinkiin. Ihmisten mukana tulee kokemusta, kokemuksen mukana varmuutta ja asiantuntijuutta, jolla nousee seuraavalle tasolle. Sitten kun Tampereellakin saadaan rahoituspohja sille tasolle, että näitä ihmisiä saadaan tänne, niin näiden ihmisten mukaan tulemisen myötä saadaan kovia juttuja täälläkin aikaan.

Tähän ongelmaan liittyy myös ulkomaisten osaajien puuttuminen klusterista - heitä ei ole varaa palkata. Muutamat Tampereen pelialalla työskentelevät ulkomaalaiset ovat vaihto-oppilastaustaisia.

Suomalaisten peliklusterien kesken ei nähdä juurikaan eriytymistä esimerkiksi erityisosaamisen tai pelialustakohtaisen kehityksen keskittymisen muodossa. Mobiilipelit hallitsevat parhaillaan pelinkehitystä kaikkialla - noin 80 prosenttia suomalaispeleistä kehitetään mobiilialustalle.

Tamperelaisen klusterin vahvuuksia muihin verrattuna on tältä pohjalta hieman hankala listata, koska Helsinkiä lukuun ottamatta kaikki ovat aikalailla samassa kehitysvaiheessa ja myös puutteet ovat samankaltaisia. Tampere on Suomen klustereista toiseksi suurin, mikä jo sinällään tuo mittakaava-etuja ja tulevaisuudenuskoa. Tukitoimia koordinoanut vastaaja hahmotteli Tampereen vahvuuksia seuraavasti:

Toki vahvuudet riippuvat näkökulmasta, mutta kyllähän täällä molemmat yliopistot pelialueilla opetuskokonaisuuksillaan ovat vahvuus. Toimintaympäristönä yksi selkeä vahvuus on se, että työvoimaa on täällä saatavilla huomattavasti paremmin kuin monella muulla alueella. Se on vahvuus etenkin kun ajatellaan yrityksiä, jotka haluavat sijoittaa tänne ulkopuolelta - kuten nyt Rovio on tehnyt. Heillä syynä tänne tuloon oli nimenomaan se, että he löysivät täältä ihmisen paikallista studiota vetämään ja täällä heidän on helpompi rekrytää ihmisiä kuin pääkaupunkiseudulla.

Tampereelta ei myöskään löydy erityistä teknologista osaamista, joka erottaisi sen muista alueista. Ei tosin löydy muilta alueiltakaan. Teknologiaosaaminen on pelialalla pääasiassa yrityskohtaista,

vaikka anomalioita, kuten Oulun edugames-yritysten suuri lukumäärä, on joitakin olemassa. Pääosin kuitenkin esimerkiksi pelinkehityksen työkalut ovat ympäri Suomea samanlaiset alueesta riippumatta. Myöskään pelien tyyliissä tai genreissä ei ole NeoGamesin johtajan mukaan nähtävillä eriytymistä klustereiden kesken:

Ei ole esimerkiksi Pohjois-Karjalan kansallismaisemissa roolipelejä tai mitään sellaista. Jos joskus tällaisia eriytymisiä tapahtuu, niin se johtuu siitä, että siellä on voimakas veturiyritys, jota muut pyrkii seuraamaan tai sieltä on lähtenyt työntekijöitä ja ne perustaa omia yrityksiään ja tekee saman tyylistä.

Tällaista veturiyritystä ei ole Tampereelle vielä noussut, vaikka klusterissa onkin jo erotettavissa johtoyrityksiä.

7.3.3 Tamperelainen toimintaympäristö

Ympäristön suhtautuminen Tampereelle nousseeseen peliklusteriin on muuttunut jonkin verran viidessä vuodessa. Tukitoimista vastaavan haastatellun mukaan alan tuloksen ja työpaikkojen kasvun myötä suhtautuminen uuteen toimialaan on parantunut selvästi.

Esimerkiksi tuolta kaupungin elinkeinotoimesta ollaan saatu todella kannustavaa viestiä ja esimerkiksi Tredean (Tampereen kaupunkiseudun elinkeino- ja kehitysyhtiö) kanssa tehdään jo aika paljonkin yhteistyötä. Peliala nähdään nyt vakavasti otettavana toimialana, kun takavuosina piti aina perustella ja todistaa jollain tapaa oikeutuksensa ja olemassa olonsa ja pelialan olemassaolo. Yleisesti ottaen asenneilmapiiri on nyt hyvä.

Asenteiden kohenemisen syynä pidetään muun muassa Rovion menestyksen tuomaa suuren yleisön huomiota. Ihmiset ovat alkaneet pitää pelialaa varteenotettavana menestysalana, vaikka odotukset toisinaan karkaavatkin epärealistisiksi. Toinen vastaaja kuvasi pelialaan suhtautumista odottavaksi:

Meidät on tunnistettu kasvualaksi, mutta vielä hyvin pieneksi sellaiseksi. Emme ole millään listalla korkeimmalla prioriteetilla, mutta meitä seurataan kiinnostuneina. Odotetaan, että mitä tästä tulee.

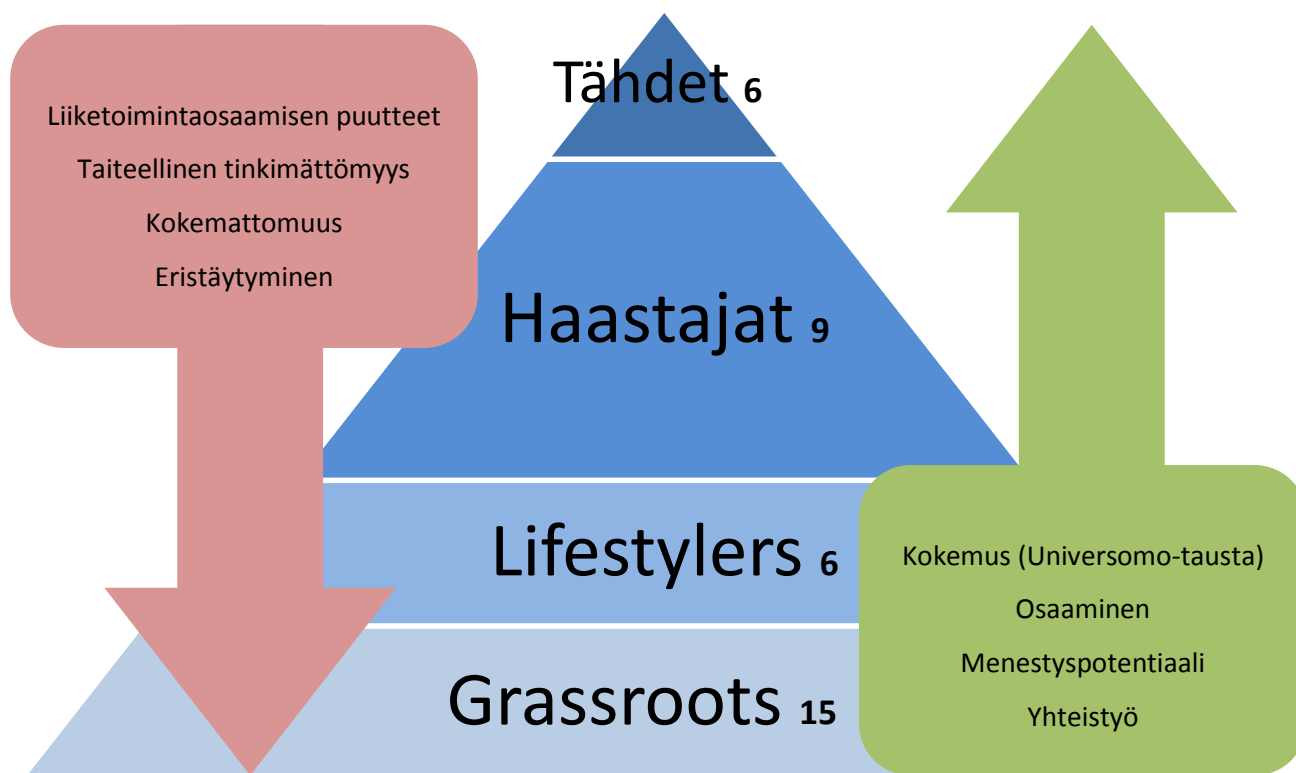
Pelialaa tukevat julkiset toimijat ymmärtävät alaa nykyään paremmin tehtyään sen parissa töitä vuosien ajan. Eräs vastaaja muisteli Universomo-aikaa ja arvioi, että tuohon aikaan Tekesillä ja Ely-keskuksessa ei tajuttu pelialasta yhtään mitään. Niinpä esimerkiksi rahoitukseen oli vaikea löytää ohjeistusta. Nykyään tilanne on paljon parempi ja ManseGamesin kautta näiden toimijoiden edustajia tuotiin tapaamisiinkin neuvomaan peliyrityksiä.

Peliyrityksen johtoon kuuluvan vastaajan mukaan arjessa pelialan kasvanut julkisuus ei ole näkynyt. Muut toimijat eivät tunne pelialaa yhtään aiempaa paremmin. Pikemminkin vastaan tulee tällaisia kysymyksiä: Onko pelien tekeminen työtä? Teettekö te seuraavaa Angry Birdsiä? Miksi ette ole jo tehneet sitä? Miten pelien tekeminen voi maksaa noin paljon kun ette tee oikeata työtä? Toisin sanoen alaan liittyy vielä paljon väärinymmärryksiä verrattaessa perinteiseen ohjelmistoteollisuuteen tai vaikkapa elokuvateollisuuteen. Jonkin verran pelintekijät ovat toisaalta törmänneet myös ihailevaan suhtautumiseen ja toisaalta hyvin skeptiseen penseyteen, jossa pelialan potentiaalia vähätellään.

8 PÄÄTELMÄT

8.1 Tampereen peliklusterin rakenne ja toiminta

Tamperelaisten peliklusterin kokonaisuudesta ja toimintatavoista voidaan erottaa useita rakenteita, jotka yhdessä muodostavat klusterin. Koska tamperelainen peliteollisuus yleisesti ja siten myös tamperelainen alan keskittymä koostuvat leimallisesti pelinkehitykseen keskittyvistä yrityksistä, on klusterin keskiössä tämä yritysten joukko. Klusterin rakennetta onkin siksi luontevinta lähteä avaamaan yritysten keskinäisen hierarkian pohjalta, mikä onnistuu parhaiten kuvan avustamana:



Kuva 1. Tampereen peliklusterin peliyritysten keskinäinen hierarkia. Yritysryhmien perässä yritysten lukumäärä perustuen ManseGamesin loppuraporttiin (ManseGames 2013). Punaisella tekijöitä, joita esiintyy erityisesti hierarkian alemmilla yrityksillä. Vihreällä vastaavasti myönteisiä tekijöitä, joita esiintyy pääasiassa hierarkian ylempien tasojen yrityksillä.

Peliklusterin yrityksistä tähdet ovat useimmiten niitä, joiden johdosta löytyy Universomo-kokemusta, jonka myötä niissä on myös korkein osaamisen taso niin liiketoiminnallisesti kuin pelinkehityksen kannalta. Nämä yritykset tekevät myös yhteistyötä pitkien henkilösuhteiden luoman

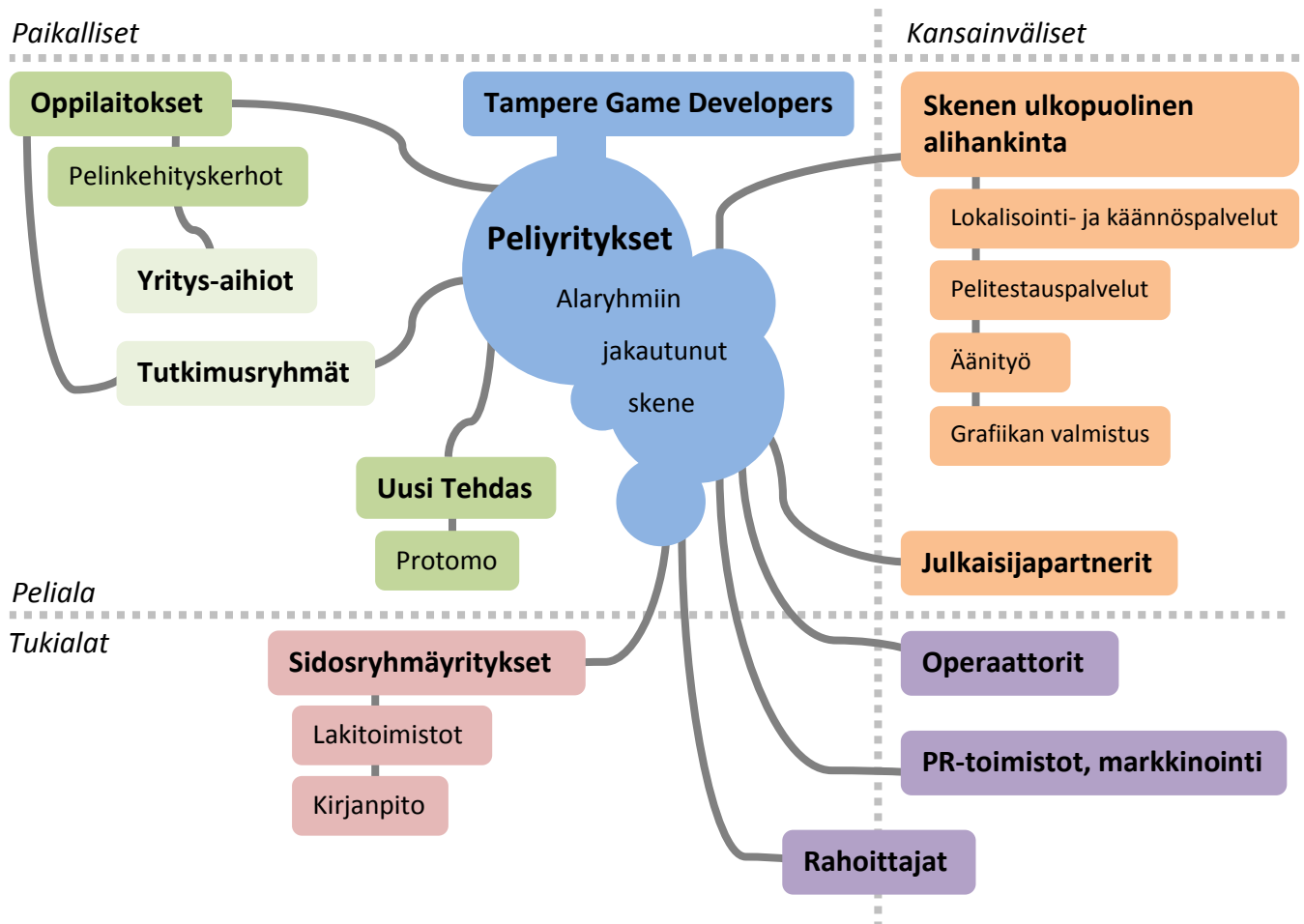
luottamuksen pohjalta muita aktiivisemmin. Yrityksen johtohenkilöt suunnittelevat lisäksi laajempia yhteistyömuotoja esimerkiksi markkinoinnin saralla, ja jos klusteriin muodostuu jatkossa ennakoitu ja toivottu suurempi pelinkehittäjä, se tulee hyvin todennäköisesti olemaan tämän kärkiryhmän jäsenten muodostama. Universomo-tausta ei kuitenkaan ole välttämättä mikään edellytys menestykselle, sillä niiden pelinkehittäjien joukko, joilla ei ole mitään kosketusta Universomo-aikaan, mutta silti jo huomattavasti osaamista ja kokemusta, kasvaa koko ajan. Universomo-taustan merkitys tulee pitkällä aikavälillä todennäköisesti vähenemään klusterissa kun uudemmat tulokkaat keräävät kokemusta sekä luovat henkilösuhteita ja omia piirejään. Näitä potentiaalisia tulokkaita on kaikissa muissa ryhmissä, mutta parhaat menestymisen tai edes selviämisen edellytykset on haastajilla, jotka ymmärtävät paremmin pelialan liiketoiminnallisia realiteetteja ja ovat valmiit sopeuttamaan toimintaansa niiden mukaan liiallisesta puritaanisuudesta tinkien.

Lifestylers- ja grassroots -ryhmätkään eivät jää tulevaisuudessa merkityksettömiksi, sillä vaikka näihin ryhmiin lukeutuvat pelinkehittäjät eivät onnistuisikaan itsenäisinä, intohimo pelejä kohtaan todennäköisesti pitää heidät mukana alalla ja tuo siten heidän osaamisensa jonkin muun käyttöön. Lifestylers-ryhmä vaikuttaa eniten siltä, että sieltä voisi nousta innovatiivinen ehkä laajemminkin noteerattu indie-kehittäjä. Klusterille on hyväksi, että siinä toimii myös sellaisia ihmisiä, jotka eivät suostu tinkimään omasta visiostaan ja taiteellisista ambitioistaan, sillä heidän myötänsä vakaampiin toimijoihin voi siirtyä kaivattua innovatiivisuutta.

Kiinnostus ja valmiudet yhteistyöhön nousevat erityisen tärkeiksi tekijöiksi klusterissa, jonka toimintaa ainakin tässä vielä sen alkutaipaleeksi luettavassa vaiheessa leimaavat henkilötason yhteydet. Vaikka onkin itsestään selvää, etteivät kaikki klusterin yritykset tule selviämään, voivat vaille työtä jääneet pelinkehittäjät tarjota osaavaa työvoimaa muille yrityksille. Myös rekrytointikysymyksissä henkilösuhteilla on klusterissa iso merkitys. Siksi olisi hyvin tärkeää, että kahden alemman tason yritykset, joilla on taipumusta eristäytyä, saataisiin entistä kattavammin mukaan erilaisiin klusteria yhteen kokoaviin tapahtumiin ja ryhmiin. Tähän voitaisiin kannustaa hanakammin jo oppilaitoksissa, joista suurin osa tulokkaista on lähtöisin. Yhteistyö- ja työmahdollisuuksien lisäksi henkilötason yhteydet luonnollisesti hyödyttäisivät tulokkaita myös oppimisen kannalta. Toistaiseksi näyttäisi myös siltä, että yrityksillä ei ole suurta kiinnostusta tehdä yhteistyötä oppilaitosten kanssa. Selkein syy tähän lienee monien yritysten ikä ja vakiintumattomuus - alan perusteiden ja arjen hallinnassakin riittää monilla vielä tekemistä, jolloin oppilaitosyhteistyö ei näyttäydä tärkeänä. Mikäli sulkeutuneisuus tässä mielessä kuitenkin jatkuu, on alan toimijoiden syytä pohtia kansainvälisiä

esimerkkejä tällaisen yhteistyön hyödyistä. Ongelma voi liittyä myös yleisempään peliskenen sulkeutuneisuuteen, joka Tampereen klusterin kehitystä hidastaa.

Peliyritykset muodostavat edellä käsitellyn moniportaisen peliklusterin ytimen, mutta niiden lisäksi klusteriin kuuluu laaja joukko erilaisia toimijoita, joista muutamat ovat hyvin kiinteä osa paikallista toimijakenttää, kun toiset taas sijaitsevat ja toimivat täysin kansainvälisesti. Lisäksi yhteyksien vahvuus vaihtelee suuresti. Toimijakenttää hahmottaa seuraava kuva:



Kuva 2. Tampereen peliklusterin toimijat.

Tamperelaisen peliklusterin ytimen muodostaa kaupungin keskustan läheisyyteen keskittynyt peliyritysten joukko - skene, joka jakautuu useampiin alaryhmiin. Tämän peliyritysten joukon ainoa yhteinen orgaani on Tampere Game Developers -ryhmä, joka tavoittaa noin puolet peliyritysten työntekijöistä. Kiintein yhteys peliyrityksillä on oppilaitoksiin (pääasiassa TTY ja TAMK) ja niiden pelinkehityskerhoihin (Score ja Highscore) sekä näistä useasti alkaviin yritys-aihoihin. Peliklusterille tämä yhteys on erityisesti työvoiman lähde. Uusi Tehdas ja Protomo ovat niin ikään tiiviissä yh-

teydessä peliklusteriin, sillä ne toimivat useampien peliyritysten synnyttäjinä ja konkreettisina sijaintipaikkoina. Uusi Tehdas sekä laajemmin ajatellen Finlaysonin alue voivat kasvaa jatkossa merkitykseltään, sillä jo nyt iso joukko peliyrityksiä on keskittynyt sen alueelle. Tässä mielessä kuvan vihreä ryhmä on kokonaisuudessaan kiinteimmin yhteydessä pelinkehittäjiin. Siksi vaikuttaa yhä selkeämmältä puutteelta, että pelinkehittäjät eivät juuri näytä osoittavan kiinnostusta oppilaitosyhteistyöhön.

Paikallisesti klusteriin kuuluvat lisäksi tukialojen sidosryhmäyritykset, joilla ei ole mitään kosketusta itse pelinkehitykseen. Näitä ovat tyypillisesti muutamat useampien peliyritysten käyttämät lakitoimistot ja kirjanpitolpalvelut. Rahoitusta peliklusterissa haetaan sekä kotimaisista lähteistä, että ulkomailta.

Klusterin kansainvälisistä yhteyksistä tärkeimpiä ovat julkaisijapartnerit, joita edelleen tarvitaan pelien asiakkaille saamiseen, vaikka ansaintamalli onkin kokenut suuria muutoksia. Julkaisijapartnerit ovat pääasiassa suuria kansainvälisiä toimijoita, eikä kotimaisia vaihtoehtoja edes ole olemassa. Käytännössä mobiilipeleihin painottuvan Tampereen klusterin tärkein julkaisijapartneri on tois- taiseksi ollut Apple ja sen App Store -sovelluskauppa. Googlen merkitys on kuitenkin ollut kas- vamaan päin kun pelintekijät kääntävät pelejään yhä enemmän Androidille. Tampereella kehitetyt hyvän vastaanoton saaneet PC-pelit taas on julkaistu eurooppalaisten erikoistuneempien yhteistyö- kumppaneiden toimesta. Colossal Orderin Cities in Motion 1 ja 2 julkaisi strategiapeleihin keskitty- vä ruotsalainen Paradox Interactive ja Fragment Productionin Rescue 2013 Everyday Heroesin sak- salaisiin pelimarkkinoihin keskittyvä saksalainen Rondomedia. Kansainvälisiä yhteistyökumppaneita klusteri tarvitsee myös verkkopalveluihin (operaattorit) ja markkinointiin liittyen. Nämä yhteistyö- kumppanit ovat myös useimmiten suurempia kansainvälisiä toimijoita, joilla on valmiina tarvittava osaaminen ja yhteydet useiden peliyritysten tarpeisiin vastaamiseen. Oman ryhmänsä muodostaa erilaisten alihankkijoiden joukko, joka tukee itse pelinkehitystä silloin kun pelistudion oma osaami- nen tai resurssit eivät riitä tai ennen kaikkea silloin kun työtehtävä on niin rutiininomainen, että se voidaan ulkoistaa. Äänityötä ja lokalisointipalveluja peliyhtiöt ostavat jonkin verran Suomesta ja länsimaista yleensäkin, mutta pelinkehitykseen liittyvä alihankinta tapahtuu nykyään yhä enemmän halvemman työvoiman maista - ainakin kun on kyse alemman osaamistason työprosesseista. Tällai- sia ovat esimerkiksi grafiikan rutiininomaiset työtehtävät ja pelitestausta.

Tampereen pelinkehittäjien eli paikallisen skenen yhteistyömuodot sekä toimijoiden välinen viestintä rakentuvat pitkälti myös henkilösuhteiden varaan. Omaksi joukokseen erottuvat jälleen Univer-

somo-taustan omaavat kokeneet pelinkehittäjät, joiden yritykset ovat tiiviissä yhteydessä toisiinsa sekä tiedonvaihdon, että erilaisten pelinkehityksen yhteistyön merkeissä. Muiden peliyritysten kohdalla yhteistyö- ja yhteydenpitohalukkuus vaihtelevat suuresti. Osa uusista tulokkaista on kiinnostunut luomaan suhteita ja tutustumaan ihmisiin skenen vapaamuotoisissa tapaamisissa, mutta jotkin yritykset sulkeutuvat täysin.

Peliyritysten yhteistyö on konkreettisella tasolla pääosin yksinkertaista vaihtokauppaa: peliyritys A lainaa työntekijän peliyritykselle B kuukaudeksi, ja B puolestaan tekee vastapalveluksen työntekijää lainaamalla tai vaikka jonkin alihankintaurakan suorittamalla. Laajempaa yhteistyötä esimerkiksi markkinoinnin järjestämisessä tai yritysten yhdistymisiä suuremmiksi studioiksi on klusterin kehityneempien yritysten taholla kaavailtu jo jonkin aikaa, mutta toistaiseksi suunnitelmat ovat vielä alkuvaiheessa. Harva yritys on edelleenkään valmis tinkimään omista toimintatavoistaan ja arvoistaan, joita yhdistymisen nähdään uhkaavan. Kehitys kohti muutamaa suurempaa toimijaa on kuitenkin vääjäämätöntä. Sitä pidetään myös oleellisena edellytyksenä sille, että Tampereellakin saavutettaisiin "iso menestys" - sekä kansallisen ja kansainvälisen maineen saavuttamiselle.

Peliyritysten yhteistyölle ja viestinnälle Tampere Game Developers -ryhmän tapaamiset ovat olleet ainoa vakiintuneempi ja ainakin periaatteessa koko skenen yhdistävä orgaani. Näillä rennoilla "kalajoittelutapaamisilla" on tärkeä merkitys skenen kokeneemmalle väelle yhteistyökuvioiden, tulevaisuuden visioiden ja pelinkehityksen ongelmista keskustelun muodossa. Tulokkaille tapaamiset ovat elintärkeitä, sillä niissä he pystyvät tutustumaan kokeneempiin tekijöihin, mikä auttaa luomaan henkilösuhteita ja oppimaan alasta. Tapaamisten ehkä suurin merkitys kaikille toimijoille on kuitenkin yhteisöllisyyden ja identiteetin luominen. Tässä mielessä Tampere Game Developers koetaan oleellisesti merkittävämpänä tekijänä kuin ManseGames tai epäilemättä myös tulevat tukitoimet. Skenen identiteetti muodostuu sen ytimen toimijoiden kautta, ei ulkoapäin ohjaten.

Pelinkehittäjät tietysti viestivät henkilösuhteidensa viitoittamina tiiviisti myös tapaamisten ulkopuolella niin kasvokkain kuin verkossa erilaisten ohjelmistojen avulla. Skenen toimijat hajoavat erilaisiin ryhmiin, joilla on keskenään omia viestintäfoorumeitaan. Näistä jälleen merkittävämpänä universomolaiset pitävät yllä omia ryhmiään.

Kokonaisuutena tamperelaisen peliskenen kehitystä hidastaa sulkeutuneisuus. Pelintekijät eivät juurikaan pyri laajentamaan verkostojaan paitsi alueellisesti, ainakaan kansallisesti tai kansainvälisesti, vaan tukeutuvat vanhoihin tuttavuuksiin. Tämä ongelma on tosin leimallinen kaikille Suomen klus-

tereille ja liittyyne paikalliseen kulttuuriin sekä siihen, että Suomessa ei ole pitkiä perinteitä tämänkaltaisesta toiminnasta. Verkostoitumiseen kannustavat tukitoimet ovat tässä mielessä elintärkeitä. Omaa pelinkehittäjien sisäpiiriä lähempi verkostoituminen on tärkeää myös koko alan kehityspotentiaalille, sillä esimerkiksi ennakoidut pelillistämisen markkinat eivät aukea peliyrityksille, jos ne eivät ennakoluulottomasti tuo esille osaamistaan uusille potentiaalisille yhteistyökumppaneille. Toki toimijoilta puuttuu luonteva yhteinen foorumi kohtaamiselle, mutta sellaisen syntyminenkin edellyttää asennemuutosta.

Haastatteluvastaukset heijastelevat Suomalaisen peliteollisuuden yleistä avoimuuden ja yhteistyölähtöisyyden henkeä. Pienet piirit toimivat hyvin vapaamuotoisesti, ilman että kollegoihin suhtauduttaisiin kilpailijoina. Avoimuus ja vapaamuotoisuus ovat toki rikkaus, mutta niiden haittapuolena on vähäinen organisoitumishalukkuus. Alalla ei edes koko maan mittakaavassa ole kansainväliseen vertailuun nähden juurikaan pysyviä rakenteita ja instituutioita, joita yritykset voisivat hyödyntää. Kansallisesti pelintekijät kokevat olevansa hajaantuneita ja erillään toisistaan. Tamperealaiset eivät tätä ongelmaksi maininneet, mutta klusterin kehittyessä tämä puute tulisi varmasti rajoittamaan myös heitä. Uusi Tehdas antaa onneksi Tampereella lupaavan lähtökohdan kaivatulle huippuosaajien kohtaamispaikalle. Tällaiset solmukohdat pitäisi kuitenkin saada tehtyä kiinnostaviksi koko Suomen eli käytännössä erityisesti Helsingin toimijoiden näkökulmasta. Alan muutamat kollektiiviset toimijat IGDA Finland ja NeoGames koetaan puolestaan pelintekijöiden keskuudessa usein liian heikoiksi vaikuttamaan pelialan tunnettuuteen ja julkiseen päätöksentekoon, mitä heijasteli myös tamperealaisten vastaajien epävarmuus tukitoimien todellisista vaikutuksista.

Tukitoimet nähdään hieman eri tavalla niistä vastaavien henkilöiden ja toisaalta pelinkehittäjien taholta. ManseGamesista ja nyt sen seuraajasta Tampere Game Factorysta vastaavat pitävät tukitoimia elintärkeinä klusterin kehitykselle, kun pelinkehittäjät taas kiittelevät niiden järjestämistä, mutta epäilevät konkreettisia hyötyjä. Syynä tähän voi olla, että tukitoimet ovat olleet hyödyllisimpiä tulokkaille, jotka eniten tarvitsevat tukitoimien tarjoamaa ohjeistusta.

Siitä kaikki ovat yhtä mieltä, että ManseGames saatiin käynnistettyä oikea-aikaisesti, kun Univer-somon sulkeminen toi kaupunkiin useita peliyrityksen perustamisesta kiinnostuneita. ManseGame-sia myös onnistuttiin muokkaamaan melko nopeasti vaatimusten muuttuessa: se alkoi kourallista yrityksiä palvelevasta yrityshautomosta, mutta muuttui pian kriisinhallintaprojektiksi ja yritysmäärän nopeasti kasvaessa yhä heterogeenisempää yritysjoukkoa palvelemaan pyrkiväksi tukiprojektiksi.

Pelialan tukitoiminta kytkeytyy sen luonteeseen vientialana - 95 prosenttia liikevaihdosta tulee ulkomailta. Yritysten liittyessä yhteen, ne pystyvät saavuttamaan paremman näkyvyyden kuin mihin ne yksin pystyisivät. Juuri tätä ManseGames on tehnyt muun muassa messuille tehtyjen promomatkien muodossa. ManseGames on niiden seurauksena noteerattu osana suomalaista pelinkehityksen nykymainetta useammassakin alan lehdessä. Erityisesti tätä vaikutusta kokeneemmatkin pelintekijät arvostavat, vaikka he eivät juuri hyötyisi muista tarjotuista palveluista. ManseGamesin kaltainen klusterihanke luonnollisesti myös edistää yritysten yhteistyötä, luo suhdeverkostoja sekä nostaa yritysten uskottavuutta julkisten tahojen suuntaan. Tampere Game Factoryn käynnistäminen oli varmasti helpompaa kun klusterin kehityspotentiaali ja elinvoima oli jo todistettu ManseGamesilla. Klusteritoimijan läsnäolo on Tampereen peliklusterille eittämättä tärkeä, sillä kun verrataan kansainvälisiin esimerkkeihin, parhaiten ovat menestyneet ne, joilla on yliopisto tai tekninen yliopisto, alan harrastajakulttuuri sekä alueellinen alan tukitoimija. Toistaiseksi Tampereella - jo lähtökohtaisesti maan toiseksi suurimmalla alan klusterilla - on edelleen nämä kaikki.

Vaikka Tampereella on jo nyt vakaa toinen sija maan peliklustereiden hierarkiassa, on sillä pääosin nuoresta iästä johtuen myös lukuisia puutteita. Vahvuuksiin lukeutuu ympäristötekijöiden lisäksi vahva teknologiaosaaminen mobiilipuolella. Puutteet keskittyvät liiketoimintaosaamiseen ja jo käsiteltyyn sulkeutuneisuuteen. Nuorilla yrityksillä on lisäksi puutteita useilla osa-alueilla pelinkehityksen perusteista lähtien. Yleisesti Suomalaisessa peliyrittäjyydessä, mutta erityisesti Tampereella yrityksiä hidastaa myös ylivarovaiseksi kuvailtu asenne, joka on monen yrityksen kasvupotentiaalin tiellä. Tämäkin on jossain määrin kyspyyskysymys, mutta osansa voi olla paikallisen skenen identiteetillä ja kulttuurilla.

Tamperelaista peliklusteria leimaa vahvasti liiketoiminnan ja harrastamisen välinen ristiriita yritysten toiminnassa. Se on todennäköisesti osa pelinkehityksen laajempaa luonnetta intohimoisesta harrastamisesta alkaneena liiketoimintana, mutta todennäköisesti se näyttäytyy suurimpana ongelmana juuri Tampereen kaltaisissa kehityksen alkuvaiheessa olevissa klustereissa. Eräs haastatelluista kuvasi pelintekemistä ajavaa intohimoa klusteria ylläpitäväksi voimaksi. Hän on luultavasti aivan oikeassa, sillä ilman tuota intohimoa kukaan pelintekijöistä ei olisi lähtenyt alalle saati perustamaan omia pelistudioitaan. Pelinkehityksen harrastuneisuus myös luo vahvaa yhteisöllisyyttä klusteriin. Tämän - ja globaalien markkinoiden - seurauksena peliyritykset eivät koe kilpailevansa toistensa kanssa, mikä mahdollistaa hyvin avoimen auttamisen ja neuvomisen ilmapiirin klusterin sisällä. Monille yrityksille intohimo on kuitenkin niin hallitseva tekijä, että se ohjaa kaikkea toimintaa. Tästä seuraa se, että alan liiketaloudelliset realiteetit jätetään täysin huomiotta. Valtaosalla tamperelai-

sista peliyrityksistä on edessään tämän harrastuneisuuden ja liiketoiminnan problematiikan ratkaiseminen, sillä puhtaasti omien intohimojen pohjalta tehty pelituote ei ole kovin todennäköinen tai ainakaan toistettavissa oleva menestyvän pelituotannon malli. Ei edes silloin kun pelintekijä on alan huippuihin kuuluva veteraani - status, jota lähellä Suomessa saati Tampereella ei ole juuri kukaan.

Epäkypsyys liiketoiminnassa ei ole ollut ainoastaan tulokkaiden ongelma. Suuriin visioihin ja haaveisiin ovat keskittyneet myös monet universomolaiset. He olivat kuitenkin Universomolla työntekijäporrasta ja siten vasta omien yritystensä kautta saaneet tuntumaa niistä vastuista ja valinnoista, jotka oman yrityksen ja kokonaisten peliprojektien vetämiseen kuuluvat. Ajan kuluessa ja kokemuksen karttuessa myös liiketoimintaosaamisen taso tulee klusterissa kehittymään. Se on kuitenkin viime kädessä resurssi, jonka on synnyttävä toiminnan - yrityksen ja erehdyksen - kautta. Tämä on ainoa tie, sillä pelialalle ei ole etenkään nuorena ja palkoiltaan vaatimattomissa klusterissa tulossa ihmisiä, joilla olisi jo valmiiksi hallussaan vahvaa liiketoimintaosaamista.

Tamperelaiset yritykset ovat toistaiseksi onnistuneet saamaan rahoitusta melko niukasti, mikä on ymmärrettävää klusterin iän ja epäkypsyudet huomioiden. Muutamia rohkaisevia esimerkkejä kuitenkin on olemassa: muun muassa venture capital -rahoitus innovatiiviselle Ovelinille sekä kolmen yrityksen pääsy mukaan Tekesin Nuoret innovatiiviset yritykset -ohjelmaan. Vaikka pelinkehittäjät hieman arvostelevat julkisen rahoituksen saannin vaikeutta, tukitoimista vastaavat eivät pidä rahoitusta ongelmana, vaan pikemminkin klusterin kehityksen luonnollisena vaiheena: rahoituksen saannin pitääkin olla vaikeata, koska menestyvän liiketoiminnan rakentaminen on pelialallakin todella haastavaa. Klusterin kypsyessä ja maineen kasvaessa rahoituksen saanti kärkiyrityksille tulee myös todennäköisesti helpottumaan. Toisaalta Tampere ja koko muu Suomi on viime kädessä riippuvainen Helsingistä. Jos siellä toimivat vakiintuneet ja tunnetut yritykset jatkavat kansainvälistä menestystään ja rinnalle nousee jatkuvasti uusia, heijastuu jotain tästä maineesta ja menestyksestä myös muualle Suomeen. Jos menestys kuitenkin tyrehtyy, vaikuttaa se nopealiikkeisellä alalla kielteisesti kaikkialle suomalaiseen pelinkehitykseen. Käsillä on nyt kukoistuskausi, jonka loputon kesto ei ole itsestäänselvyys.

Rahoituksen ohella osaava työvoima on peliyrityksen toinen resurssi, josta on usein pulaa. Tampereella työvoimatilanne on kaksijakoinen. Alan koulutuksista johtuen tuoretta "entry level" -työvoimaa on tarjolla enemmän kuin tarpeeksi. Huippuosaajista on kuitenkin huutava pula. Heitä voitaisiin rekrytoida Helsingistä, mutta esteenä on toistaiseksi palkkataso, johon Tampereella ei millään pystytä vastaamaan. Nämä vuosien kokemuksen pelialalta omaavat huippuosaajat ovat kui-

tenkin avainasemassa menestyspelien luomisessa. Vastaajien mukaan he ovat se puuttuva elementti, joka erottaa menestyspelin etenkin mobiilimarkkinoilla vallalla olevasta valtavasta geneeristen tuusintuotosten massasta. Kyseessä on mielenkiintoinen kehäilmiö, sillä ilman menestyksen tuomaa vakaampaa taloudellista asemaa huippuosaajia ei saada klusteriin houkuteltua, mutta ilman heitä menestyksiä ja vakautta on vaikeata saavuttaa. Toki Tampereen klusterin kokeneemmat pelinkehittäjät ovat vakaasti nousemassa kohti sitä tasoa, jota menestykseen vaaditaan. Heitä on kuitenkin suhteellisen vähän: noin 15 yli 200 klusterin työntekijän joukossa.

8.2 Peliklusteri suhteessa alueellisen toimialakohtaisen keskittymisen teorioihin

Pintapuolisesti tarkastellen pelialan klusterissa voidaan nähdä tärkeimmät toimialakohtaisen keskittymisen edut ja ominaispiirteet. Peliala jos mikä on luonteeltaan globaali ja informaatioteknologian ohjaama, mutta silti alueellisuudella ja paikallisuudella näyttäisi olevan suuri merkitys. Paikallinen osaaminen, tietopääoma, instituutiot ja kilpailukyvyn kehittämistoimet ovat avainasemassa myös pelialan klustereiden menestyksessä. Tampereelle on Alfred Marshallin klassista ajatusta mukaillen kehittynyt polkuriippuvasti "peliteollinen ilmasto", jossa korostuvat vuorovaikutus ja yhteistyö toimijoiden välillä. Tässä mielessä peliala noudattelee ilmiönä aivan samaa kaavaa, mikä on toistunut lukemattomien eri alojen ja klustereiden kohdalla. Siksi myös Suomelle yleensä negatiiviset muutokset kuten maantieteellisesti periferinen sijainti ja väestömäärä vaikuttavat tälläkin alalla. Sen sijaan klassiset luonnonresurssit tai tuotannon tekijät kuten raaka-aineet ovat pelialan kannalta katsottuna korvautuneet alan vaatimilla erityisillä tieto- ja osaamisresursseilla, joilla mitattuna Suomi informaatioteknologian ja koulutuksen huippumaana sijoittuu hyvin kansainvälisessä vertailussa.

Ei ole lopulta yllätys, että Sotaraudan (2001, 206) luettelemat kahdeksan alueellisen kilpailukyvyn elementtiä voidaan havaita aivan yhtä merkityksellisiksi Tampereen peliklusterissakin: inhimilliset voimavarat, asuin- ja elinympäristön laatu, instituutiot ja toimiva kehittäjäverkosto, verkostoihin kuuluminen sekä infrastruktuuri. Lisäksi Sotarauta mainitsee luovan jännitteen ja imagon. Henkilösuhde- ja osaamisvetoinen nuori klusteri kehittyy ja muuttuu juuri inhimillisten voimavarojen edesauttamana ja rajoittamana. Luova jännite viittaa käytännössä klusterin uudistumisvalmiuteen ja yleiseen elinvoimaan, mitkä voidaan todeta Tampereeltakin, vaikka liika varovaisuus toimijoita vaivaakin. Imago nousee myös tärkeäksi tekijäksi, sillä se on sekä osa skeneläisten yhteisöllisyydentuntua että elintärkeä markkinoinnin ja kansainvälisen tunnettuuden osatekijä. Yllättävän vahvasti haastatteluissa nousi esiin myös asuin- ja elinympäristön laatu: Tampereella arvostetaan mu-

kavuutta ja kiireettömyyttä Helsinkiin verrattuna. Tämä toisaalta voi osaltaan olla osasyys kasvuhalukkuuden ja uskalluksen puutteisiin. Kehittäjäverkostot ovat pienen peliklusterin puitteissa vielä varsin vaatimattomat, mutta kehittäjätoimijan tärkeys on itsestäänselvyys. Verkostoihin kuuluminen on pelialalla aivan yhtä oleellista kuin muillakin aloilla, missä on vielä tamperelaisilla, liiaksi omis- sa piireissään viihtyvillä pelintekijöillä paljon opittavaa. Viimeisenä infrastruktuuri ei pelialalla näyttäydy niin suuressa roolissa, sillä teollisuudenala ei vaadi esimerkiksi liikenneyhteyksiä tai sähkötuotantoa samalla tavalla kuin monet raskaan teollisuuden alat. Toki esimerkiksi tietoliikenneyhteyksien täytyy olla sellaisella tasolla, että yritykset voivat olla tehokkaasti yhteydessä ympäri maailmaa.

Porterin (1990) klusteriteoria on toimialakeskittymien tarkastelun perinteisin malli, jota on kehitelty edelleen myös muiden toimesta. Siksi teoriakohtaisen tarkastelun lähtökohdaksi on luontevaa ottaa teoria, joka on vaikuttanut perustavanlaatuisesti myös muihin teorioihin. Klusterin määritelmä perustuu arvoketjujen muodostamiin sidoksiin toimijoiden kesken. Sidoksia ovat käytännössä kilpailu ja yhteistoiminta. Klusteriteorian ehkäpä tärkein tekijä on kilpailuhenkisyys, joka pitää klusteria koossa ja toimii laajemman dynaamisuuden ja kasvun synnyttäjänä. Tässä mielessä Tampereen peliklusteri sekä jossain määrin suomalainen peliala yleisesti näyttävät eroavan selkeästi monista muista aloista. Moni vastaaja sanoi suoraan: kilpailua paikallisten yritysten välillä ei reaalisesti ole, koska markkinat ovat "tuolla jossain". Taustalla vaikuttaa siis pelinkehityksen luonne Suomessa lähes täysin vientiin keskittyvänä alana. Tästä ja erityisen vahvasta harrastuneisuuspohjasta johtuen pelialaa leimaa Suomessa ainutlaatuinen avunannon ja yhteisöllisyyden ilmapiiri. Toisaalta klusteriteorian toinen ydintekijä on kilpailuhenkisyyden rinnalla yhteistoiminta, jota peliala siis käytännössä toteuttaa hyvin vapaamuotoisesti. Kovin organisoitua yhteistoiminta ei tosin ole, mikä korostaa entisestään henkilösuhteiden ja skenen sisäisten ryhmittymien eli alaskenejen merkitystä. Klusteriteoriassa kilpailuhenkisyys on laajemman dynaamisuuden ja kasvun synnyttäjä. Suomalaisella pelialalla tuntuu kuitenkin korostuvan yhteistyö jopa siinä määrin että kilpailuhenkisyys jää selvästi taka-alalle. Toki Tampereen klusteria vaivaava rohkeuden puute voidaan tulkita myös seuraukseksi kilpailuhenkisyyden puutteesta.

Tiedonvälityksen suhteen Tampereen peliklusteri näyttäisi noudattavan klusteriteoriaa kiinteästi. Klusterin sisäinen vuorovaikutus vaatii tehokasta tiedonvälitystä, joka puolestaan perustuu toimijoiden henkilösuhteisiin sekä yhteisiin kulttuurillisiin normeihin. Tuoreempi klusteriteorian kehittyä korostaa lisäksi paikallisen julkishallinnon käynnistämää tukitoimia, jotka nekin nähdään Tampereen peliklusterissa ensiarvoisen tärkeinä. Tukitoimien ja klusterin kollektiivisen yhteistyön laajuus

on kuitenkin toistaiseksi melko rajoittunutta - pelikehittäjillä ei ole esimerkiksi oppilaitosyhteistyötä käytännössä lainkaan.

Yksi klusteriteorian kilpailukykyelementeistä on sattuma, jonka voi tulkita olevan läsnä alalla kuin alalla, mutta kiihtyvää vauhtia kehittyvällä pelialalla, ja erityisesti mobiilipelimarkkinoilla, joilla suurin osa tamperelaisyrittäjistäkin operoi, sattuman merkitys on valtava. Hittipeleiksi nousevista peleistä osataan kyllä yleisesti jälkiviisaana nostaa esiin osatekijät menestykselle, mutta näiden tekijöiden toistaminen ei takaa menestystä. Myöskään innovatiivisuus tai tekninen taituruus ei takaa menestystä. Jatkuvasti kasvavan ja entisestään heterogeenisemmäksi muuttuvan asiakaskunnan liikkeen ennakoiminen on tällä hetkellä suuri haaste lähes kaikille pelinkehittäjille, puhumattakaan nuorista ja alaan vielä totuttelevista tamperelaisyrittäjistä.

Kuten havaitaan, sopii osa Porterin kilpailukykyelementeistä sellaisinaan peliteollisuuteen, mutta osa on niin selvästi kytköksissä perinteisempään, myös kotimaisille markkinoille suunnattujen hyödykkeiden valmistukseen keskittyvään teollisuuteen, että ne eivät sovellu pelialalle lainkaan. Esimerkiksi paikalliset kysyntä- ja kilpailuolot sekä lähi- ja tukialojen toimittajavaikutukset eivät näy pelialan klusterissa. Myöskään yritysten toimintakulttuurien maakohtaiset erot eivät juuri pelialalla vaikuta, mikä tekee osaajien kansainvälisestä liikkuvuudesta esteetöntä - yhteinen harrastajakulttuuri yhdistää ainakin länsimaisia pelinkehittäjiä edelleen vahvasti.

Innovaatiojärjestelmä-mallista on erotettavissa viisi eritasoista järjestelmää: ylikansallinen, kansallinen, alueellinen, paikallinen ja sektorikohtainen. Kaikilla tasoilla innovaatiojärjestelmässä korostetaan oppimista, vuorovaikutusta, innovaatiokäsityksen kattavuutta sekä instituutioiden merkitystä. Innovaatioita syntyy toisistaan eroavissa järjestelmissä, joissa lukuisat erilaiset toimijat ovat vuorovaikutuksessa keskenään joka käänteessä innovatiivisuuden vaatimukset huomioiden ja julkisten instituutioiden tukemana. Innovaatiojärjestelmän soveltamisessa Tampereen peliklusteriin on oikeastaan kaikilla tasoilla se ongelma, että klusteri on vielä hyvin nuori ja muutamia yrityksiä lukuun ottamatta sellaisella tasolla, jolla yritysten kaikki voimavarat menevät pelkästään päivittäiseen toimintaan ja alan realiteettien opetteluun, jolloin innovaatiotoiminta on hyvin rajallista. Toki tiettyjen yritysten kohdalla voitaneen varovaisesti puhua innovaatiotoiminnasta, mutta se on edelleen hyvin pienen piirin sisälle rajoittunutta klusterin sulkeutuneisuudesta sekä laajempaan paikalliseen toimijakenttään suuntautuvan yhteistyön puuttumisesta johtuen. Tämä huomioiden Tampereen peliklusterin sovellettavuus ylikansalliseen, kansalliseen ja alueelliseen innovaatiojärjestelmään on toistaiseksi heikko.

Nähdäkseni Tampereen peliklusteria ja pelialaa yleisestikin leimaavat selkeimmin sektorikohtaisen innovaatiojärjestelmän piirteet. Sektorikohtainen innovaatiojärjestelmä määrittellään joukoksi yrityksiä, jotka ovat aktiivisia sektorikohtaisten eli tässä tapauksessa peliteollisuuden tuotteiden kehittämisessä ja valmistamisessa sekä sektorikohtaisten teknologioiden luomisessa ja hyödyntämisessä. Sektorikohtaisen innovaatiojärjestelmän muodostavat siis jonkin tietyn sektorin toimijat sekä toimijoiden välinen vuorovaikutus kansallisten ja alueellisten rajojen yli. Peliklusterit ovat yhteydessä innovaatiojärjestelmän kaikille tasoille, mutta eniten niiden toimintaa määrittävät alan oma kulttuuri, käytännöt ja yhteisöllisyys, jotka eroavat selkeästi useimmista muista aloista - jopa niiden lähialoista ja muista luovista aloista.

Malerba (2002) luki sektorikohtaisen innovaatiojärjestelmän peruselementeiksi tuotteet; toimijat; tiedon ja oppimisprosessin; perusteknologian, panostukset, kysynnän ja niiden vuorovaikutussuhteet; vuorovaikutusmekanismi sisäisten ja ulkopuolisten yritysten kesken; kilpailu- ja valintaprosessit sekä instituutiot. Tämä määritelmä painottaa rakennetta, jossa tuotteet, toimijat, tieto ja teknologiat sekä niiden dynamiikka ja muutos luovat jatkuvasti elävän kokonaisuuden. Tämä määritelmä kuvaa kaoottiseltakin toisinaan vaikuttavaa peliteollisuutta melko osuvasti. Tampereen peliklusteri on pieni ja monilla tasoilla vielä kehittymätön osa tätä kokonaisuutta, johon myös suomalainen peliklusteri vain hieman suurempana kokonaisuutena sulautuu. Peliala on lopulta paljon selkeämmin kytköksissä alan globaaleihin verkostoihin kuin alueellisiin tai kansallisiin verkostoihin alan ulkopuolella. Kaikki luetellut peruselementit ovat toisaalta läsnä monilla aloilla, mutta pelialalla niiden ottama muoto erottaa koko sektorin selkeästi lähisektoreista.

Tuotannollisten alueiden teoria korostaa yritysten keskinäistä riippuvuutta, joustavia rajoja, yhteistyönomaista kilpailua ja luottamuksen merkitystä taloudellisten toimijoiden yhteistoiminnassa. Se on saanut paljon vaikutteita Koillis-Italian pienyritysten toimintatavoista ja menestyksestä. Vaikka yritykset toimivat pääasiassa tekstiilialalla ja niiden kulttuuri eroaa huomattavasti suomalaisesta, näkyy teoriassa yhtäläisyyksiä pelialan klustereihin. Teorian kahdeksasta ulottuvuudesta (*oikeanlainen joustavuus, kollektiivinen tehokkuus, kilpailu ja yhteistyö, endogeeninen aluekehitys, liiketoiminnan yhteisölliset piirteet, kompetentti yrittäjä, laadukas ja osaava työvoima sekä julkisen vallan rooli*) oikeastaan kaikki kollektiivista tehokkuutta lukuun ottamatta soveltuvat pelialan klusterin tarkasteluun.

Kollektiivinen tehokkuus viittaa tuotantoketjun paikalliseen optimointiin ja sen hyötyihin muun muassa kuljetuskulujen alenemisen muodossa. Nykymuotoisessa peliliiketoiminnassa tällaisten asi-

oiden merkitys on käytännössä olematon. Ajatus voidaan tosin laajentaa myös kommunikointiin, jolloin se esteettömien viestikanavien ja avoimen vuorovaikutuksen muodossa on havaittavissa myös pelialalla. Oikeanlainen joustavuus viittaa strategiseen muuntautumiskykyyn markkinoiden vaatimuksesta. Pelialalla erityisesti kapeiden niche-markkinoiden hyödyntäminen voi olla tärkeä osa yrityksen liiketoimintamallia - Tampereella erityisesti pc-kehittäjät ovat tehneet juuri näin. Kilpailun ja yhteistyön limittymisen ajatus on käytännössä sama, jota klusteriteoriakin korostaa. Peliyritysten yhteistyö vain eroaa suuresti muiden alojen yhteistyöstä. Se ei ilmene esimerkiksi tilaus-ten jakamisena tai muina logistisina järjestelyinä vaan ennen kaikkea apuna ongelmanratkaisussa tai esimerkiksi Tampereellakin suunnitellussa markkinaosaamisen yhteishankinnassa. Ja kuten todettua, kilpailu on suomalaisella pelialalla selvästi alisteinen yhteistyölle. Endogeeninen aluekehitys on oleellinen osa Tampereen peliklusteria, joka nojaa omaan harrastuslähtöiseen identiteettiin tärkeimpänä vahvuustekijänä. Liiketoiminnan yhteisölliset piirteet ovat peliklusterissa osa sekä yhteistyötä että yhteisön kulttuuria. Keskeinen arvotavoite vaikuttaa Tampereella toistaiseksi olevan tehdä pelejä omien intohimojen mukaan kaupallisista realiteeteista välittämättä, mutta ajan kuluessa tavoite jalostunee joksikin liiketoiminnallisesti kestävämmäksi, mutta silti toivon mukaan osan tästä kunnianhimoisuudesta säilyttäen. Kompetentti yrittäjyys viittaa erityisesti yrittäjäksi ryhtymisen kynnyksen mataluuteen, mikä Tampereen pelialalla on selvästi toteutunut - pitkälti ManseGamesin kiihdyttävästä vaikutuksesta johtuen. Tärkeää on myös se, kuinka alueella suhtaudutaan toimintansa lopettaneeseen yrittäjään - epäonnistujana vai enemmän oppineena. Tampereella tämä on vielä epäselvää. Julkisen vallan rooli näkyy koulutuksen kautta osaavan perustason työvoiman saannissa sekä ennen kaikkea elintärkeän klusteritoimijan (ManseGames ja Tampere Game Factory) mahdollistajana. Tällä toimijalla taas on merkittävä rooli erilaisten toimintojen verkottamisessa ja Tampereella jatkossa klusterin avaamisessa ulkomaille. Kuten Kolehmainen (2001) tiivistää, tuotannollisten alueiden teorian ansio on siinä, että se huomioi paikallisuuteen kytköksissä olevien kulttuuristen ja sosiaalisten seikkojen merkityksen monia muita teorioita paremmin. Siksi se kuvaa niin hyvin myös Tampereen peliklusteria.

Innovatiivisten miljöiden konsepti on läheistä sukua tuotannollisten alueiden lähestymistavalle, mutta se korostaa erityisesti innovaatioiden syntyyn liittyviä prosesseja. Innovatiivisissa miljöissä taloudellisten toimijoiden välinen vuorovaikutus kehittyy niiden oppiessa monenkeskisistä transaktioista, jotka synnyttävät innovaatiokeskittymiä ulkoisvaikutuksia oppimisprosessin johtaessa yhä tehokkaampia yhteisten resurssien hallinnan muotoja kohti. Innovatiivisissa miljöissä yritysten väliset tehokkaat tiedon kulun, jäljittelyn ja yhteistyön prosessit mahdollistavat pienillekin yrityksille esimerkiksi tehokkaan tiedon hankinnan sekä markkinatilanteen ja kilpailijoiden seurannan. Innovatiiv-

visten miljöiden konsepti on virittynyt taloustieteellisesti, vaikka siinä korostetaankin muun muassa toimijoiden välisiä sosiaalisia suhteita. Siksi on vaikea nähdä selkeää yhteyttä joidenkin konseptin peruselementtien ja pelialan välillä. Toisaalta sosiaalisten verkostojen merkityksen korostaminen tekee siitä Tampereen peliklusterin kannalta mielenkiintoisen. Innovatiivisessa miljöössä oleellista on toimijoiden välinen vuorovaikutus, joka perustuu läheisyyteen, yhteiseen kulttuuriin, vastavuoroisuuteen ja luottamukseen. Juuri näiden ilmiöiden varaan rakentuu pitkälti myös peliklusterin toiminta.

Toisaalta konsepti korostaa myös ulkopuolisten yhteyksien merkitystä innovatiivisille miljöille: se on avoin ulospäin ja hankkii ulkomaailmasta täydentävää tietoa ja osaamista. Yhteydet alueen ulkopuolisiin instituutioihin, yrityksiin, tutkimuslaitoksiin ja julkisiin toimijoihin tuovat alueelle yleensä osaamista, mutta mahdollistavat yrityksille myös tuotevalikoimien ja markkinoiden laajentamisen. Tätä ei Tampereen peliklusterissa juurikaan esiinny sekä varhaisen kehitysvaiheen rajoitteista että klusterin sulkeutuneisuudesta johtuen.

Kokonaisuutena edellä käsitellyt teoriat soveltuvat kaikki pääpiirteittäin kuvaamaan myös pelialan klusteria sekä tarkemmin Tampereella toimivaa klusteria, mutta niistä jokaisessa on painotuksia, jotka tuntuvat pelialalle vierailta. Lisäksi niistä puuttuu joitakin elementtejä, jotka olisivat tällaisen klusterin hahmottamisessa olennaisia.

Peliklusterit ovat maailmalla toisinaan tiiviissäkin yhteydessä alueensa muihin aloihin, esimerkiksi pelialaa lähellä olevaan animaatioelokuvateollisuuteen. Tällaisesta ei ole viitteitä Tampereella, jossa peliala näyttäytyy hyvin itsenäisenä ja ehkä hieman epäluuloisena ulkomaailmaa kohtaan. En arvioi tässä raportissa, onko Tampereella merkkejä luovista klustereista, mutta peliala ei ainakaan koe itseään sellaisen osaksi, eikä myöskään osoita kiinnostusta tällaisista rinnakkaisista luovista aloista hyötymiseen. Myös tämä on luultavasti klusterin mittakaavaan ja kehitysvaiheeseen palautuva kysymys, jonka tarkastelu voi olla mielekkäämpää klusterin kehityttyä pidemmälle.

Halbert (2012) löysi Pariisin alueen tietoteknisen klusterin tutkimusten kautta uudenlaisen yhteistyömuodon, jota tällaisissa yrityskeskittymissä esiintyy - jo ennestään tunnistettujen markkinalähtöisten, organisaatiolähtöisten, instituutiolähtöisten, sosiaalisten ja kognitiivisten yhteistyömuotojen lisäksi. Hän kutsuu tätä uutta yhteistyömuotoa *refleksiiviseksi yhteistyöksi*, joka muodostuu kollektiivisista toimista, joihin alueellisesti keskittyneet toimijat ryhtyvät yhteistyössä siksi, että ne kokevat kuuluvansa samaan ryhmään tai yhteisöön. Niinpä klusteri ei ole ainoastaan kontekstuaalinen

ympäristö, vaan ratkaisevassa roolissa oleva tekijä, joka ohjaa klusterin jäsenten toimia niiden etsiessä innovaatioita. Nämä kollektiiviset toimet - yhteisöllinen toiminta - on seurausta muutoksesta, jossa klusteri kehittyy ennen kaikkea ruohonjuuritason yhteisöllisyyden ja aktiivisuuden seurauksena. Halbertin tarkastelussa ollut klusteri on huomattavasti Tampereen klusteria suurempi ja kehityksessään pidemmällä. Silti Tampereella esiintyy juuri tällaista ruohonjuuritason yhteisöllistä toimintaa, jonka voi ennakoida hiljalleen kehittyvän sofistikoituneemmaksi, mikäli klusteri jatkaa kehittymistään. Halbertin mukaan klusterin kehityksen alkuvaiheessa tämä toiminta on usein lyhytaikaista lobbausta, mutta sen kehittyessä toiminta jalostuu ja laajenee muun muassa verkostoitumis-, brändäys-, innovatiivisuuden edistämis- ja koulutustoiminnaksi. Tampereellakin tässä kehityksessä klusterin tukitoimilla voidaan katsoa olevan oleellinen rooli, sillä ilman tällaista yhteen kokoavaa voimaa mikään laajempi yhteistoiminta ei näytä todennäköiseltä. Ajan ja oikeiden tukitoimien myötä voidaan nähdä Tampereenkin klusterista kehittyvän Halbertin kuvailema yhteistä agendaa ajava instituutio, joka muodostaa pääosin itsenäisesti oman yhteistoimintansa sekä alan ytimen kesken, että erilaisten sidosryhmien kuten oppilaitosten kanssa.

Yhteenvedona Tampereen peliklusteria voidaan käsiteltyjen teorioiden pohjalta kuvata seuraavasti: Globaaleihin ja nopeassa muutoksessa eläviin markkinoihin keskittyvä korkean teknologian ja osaamisen vientialan klusteri, jonka olemassaolo ja identiteetti pohjaavat alueella vahvaksi kehittyneeseen ja koulutuksella ammattitaidoksi jalostettavaan harrastustoimintaan, sen pohjalta syntyneisiin henkilösuhteisiin ja niitä tukeviin viestinnän muotoihin. Klusterille ominaista on vahva kytkeytyminen asuin- ja elinympäristön laatuun, mutta toisaalta eristyneisyys alueen muista toimijoista. Klusterin menestys perustuu kilpailuhenkisyyden sijaan ennen kaikkea avoimeen yhteistyöhön sekä tukitoimin kiihdytettyyn kollektiiviseen endogeeniseen kehitykseen.

8.3 Klusterin potentiaali ja tulevaisuus

Tampereen peliklusteri on lähenemässä varhaisen kehitysvaiheensa loppua. On odotettavissa, että pian osa klusterin yrityksistä joutuu lopettamaan toimintansa tai yhdistymään toisiin yrityksiin. Jäljellä jäävien yritysten tulee ammattimaistua ja virtaviivaistua toimialan liiketoiminnallisten realiteettien mukaisesti. Käytännössä kaikki vastaajat pitävät tätä kehitystä erittäin todennäköisenä, mutta myös toivottavana. Se on välttämätön askel kohti kypsempää klusteria, jossa muutamat johtoyritykset nousevat vetämään koko alueen toimialan menestystä. On myös mahdollista, että yritysten kehittyessä isommat peliyritykset sekä Suomessa että ulkomailla ostavat tamperelaisyrityksiä niiden

osaajien takia. Muotoutui klusterin lähitulevaisuus millaiseksi tahansa, tulee peliyritysten välinen yhteistyö joka tapauksessa luultavasti lisääntymään ja kehittymään tehokkaammaksi. Yksinkertaisen työntekijöiden lainaamisen ja ongelmista neuvomisen lisäksi klusterissa tullaan todennäköisesti käynnistämään laajempia yhteistyöhankkeita esimerkiksi markkinoinnin muodossa. Myös laajemat ja kunnianhimoisemmat peliprojektit voivat mahdollistua peliyritysten yhteistyön ja alihankintamuotojen kehittyessä.

Vaikka yrityksillä on edelleen paljon puutteita, on toimijoiden keskuudessa vahva usko klusterin menestykseen. Avainkysymyksenä menestyksen tiellä on kokeneen työvoiman saanti Tampereelle sekä laajempi asennemuutos kohti rohkeutta, kasvuhalukkuutta, avoimuutta ja liiketaloudellista kypsyyttä.

Pelialan globaalien trendien omaksumista Tampereelle on jossain määrin hidastanut sama tekijä, mikä on rajoittanut liiketoiminnan realiteettien ymmärrystä: harrastuneisuudesta juontuva vahva taiteellinen tinkimättömyys. Free-to-play (tai freemium) on noussut etenkin mobiilipelien osalta vallitsevaksi ansaintamalliksi, mutta Tampereella siihen suhtaudutaan edelleen penseästi ja jopa halveksuvasti. Kiistaton todellisuus on kuitenkin se, että free-to-play -pelit ovat vallanneet mobiilimarkkinat: tutkimusyhtiö Distimon raportin (Venture Beat 2014) mukaan Yhdysvalloissa peräti 79 prosenttia App Storen pelien tuloista tulee ilmaiseksi ladattavien pelien sisäisistä maksuista. Vaikka mallia ei ottaisiakaan käyttöön itse, on lyhytnäköistä jättää huomiotta alan merkittävimmät kehitystrendit. Tähän on ehkä varaa pc-pelien kehittäjillä, joiden kohdeyleisöä on pääasiassa perinnetietoinen peliharrastajien joukko, mutta heterogeenisillä mobiilimarkkinoilla ei ole varaa perustaa pelituotantoa vain omiin mieltymyksiin. On myös syytä muistaa, että free-to-play ei ole koko ilmiö itsessään vaan ainoastaan yleisemmän palveluliiketoiminnan trendin osa, joka sattuu keräämään taloudellisista syistä suurimman huomion. Palvelullisen ajattelutavan omaksuminen voi tulevaisuudessa avata entistä enemmän erilaisia liiketoimintamahdollisuuksia episodimaisuudesta pelien merkittävään laajentamiseen julkaisun jälkeen. Palvelumalliin liittyy luonnollisesti myös kuluttajien tarpeiden ymmärtäminen sekä siihen vaadittava analyysi. Toistaiseksi tamperelaisyrietykset näyttävät olevan melko sokeita näille kehityssuunnille.

Peliteollisuuden muuttuessa myös alalla tarvittava markkinoinnin erityisosaaminen tulee yhä arvokkaammaksi. Markkinointi on selvästi tiedostettu eräänlaiseksi avainalueeksi myös Tampereella. Tästä kertoo jonkinlaisen markkinointiyhteenliittymän suunnittelu ja ManseGamesin panoksen tunnistaminen erityisesti markkinoinnin ja brändin rakennuksen apuna. Markkinointiin toivottavasti

panostetaan tukitoimissa jatkossakin, sillä pienten yritysten resurssit eivät millään riitä pelimarkkinoilla nykypäivänä vaadittavaan monikanavaiseen markkinointiin. Myös alan markkinoinnin viimeisimmän tiedon kanavointi peliyrityksille on Tampereella varmasti vielä pitkään tukitoimien varassa.

Pelintekijöiden suhtautumisen ja kehitysalustan välillä on Tampereella mielenkiintoinen ristiriita, sillä vaikka useimmat peliyritykset kehittävät pelejä mobiilialustoille, on heidän asennoitumisensa peleihin lähempänä pc-harrastajien ehdottomuutta. Pelintekijöiden indie-aatetta sivuavat mielipiteet ymmärtäisi paremmin, mikäli he toimisivat alustalla, johon indie yleisesti yhdistetään. Merkittävimmät indie-menestykset ovat lähes järjestään olleet nimittäin pc-lähtöisiä. Toisaalta kukaan pelinkehittäjistä ei suoraan puhunut itsestään indie-pelinkehittäjänä. Tätä ideologiaa seuraavan pelin menestystä pidetäänkin Suomen mittakaavassa hyvin epätodennäköisenä ja etenkin mahdottomana toistaa. Samalla skeptisyydellä suhtaudutaan indietä sivuaviin muihin trendeihin. Yhteisörahoitus nähdään liki mahdottomana mallina suomalaisille tuntemattomille yrityksille. Yhteisörahoitusta hakevienkin yritysten määrä on kasvanut nopeasti niin suureksi, että erottautuminen ennen valmiina olevaa tunnettuutta on liki mahdotonta.

Pelialustojen suhteen pelintekijöiden usko mobiilin kehitykseen pelialustana on odotetusti ja ymmärrettävästi vahva. Mielenkiinnolla suhtaudutaan myös mahdollisiin tuleviin android-pohjaisiin halpoihin konsoleihin, jotka voivat avata kokonaan uudet laajemman kuluttajakunnan konsolipeli-markkinat. Uusien konsolien menestys on kuitenkin toistaiseksi täysi arvoitus. Uudelle alustalle voi nähdä Tampereella olevan tilausta, sillä mobiilimarkkinoilla kilpailu on koventunut ja tarjonta kasvanut niin suureksi, että puhdas onni on noussut liian suureksi tekijäksi menestyksen edellytyksenä. Se ei ole tekijä, jonka varaan nuori ja epävarmassa tilanteessa oleva yritys voisi rakentaa liiketoimintansa. Erottautuminen on helpompaa joko vakaalla pienemmän harrastajakunnan alustalla, tai olemalla ensimmäisten joukossa valloittamassa uutta. Lisäksi tamperelaisten pelinkehittäjien asennemaailma ei nykymuodossaan tunnu sopivan kovin hyvin mobiilimarkkinoiden realiteetteihin. Asenteen on toki muututtava, mutta luovuuden kannalta omapäisyydestä kannattaa myös jossain määrin pitää kiinni - kunhan se ei tarkoita omiin menneisyyden suosikkipeleihin lukittautumista.

Tampereella tähän mennessä kehitetyt pelit ovat heijastelleet ymmärrettävästi klusterin varhaista kehitysvaihetta ja pelinkehittäjien taustoja. Valtaosa peleistä on mobiilipelejä ja valtaosa hukkuu keskinkertaisuudellaan mobiilimarkkinoiden valtavaan tarjontaan. Klusterin 41:stä peliyrityksestä noin kymmenen vaikuttaisi jo nousseen pelituotannossaan sellaiselle lupaavalle tasolle, jolta on

mahdollista ottaa askelia kohti todellista menestystä. Näistä yrityksistä valtaosa tekee mobiilia, mutta joukossa on myös pc-kehittäjiä. Pc:llä kaupallinen suuren mittakaavan menestyspotentiaali on rajattu, mutta yritykselle itselleen alusta voi tuoda vakautta ja tunnetun aseman pienemmässä harastajapiirissä. Kärkiryhmän mobiilikehittäjien osalta on havaittavissa lupaavia merkkejä: pelikonseptit ovat hiottuja, ulkoasut toisinaan omaperäisiä ja joillakin julkaisuilla on selkeästi ollut oma rajatumpi kohderyhmänsä. Silti pelejä vaivaa liiallinen geneerisyys ja omien innovaatioiden puute. Esimerkiksi "miimisten" käyttöliittymien ja mobiililaitteiden sensoreiden hyödyntämisen osalta Tampereen pelituotanto ei vaikuta kovin edistykselliseltä. Monet muuten varsin hiotut ja laadukkaat pelitkin tyytyvät toistamaan jo kauan sitten muilta alustoilta tuttuja mekaniikkoja monesti niihin huonommin soveltuvalla uudella tekniikalla, eli kosketusnäytöllä. Tai ne yksinkertaisesti kopioivat mobiilipelien yleisimpiä käyttöliittymiä. Toisaalta on syytä muistaa, että mobiilimarkkinoilla innovaatiot tai selkeä kokonaisvaltainen laadukkuuskaan eivät ole tae menestykselle.

Verrattaessa Tampereen peliklusteria suomalaiseen peliteollisuuteen, sen asema on jo nyt hyvin selkeä. Klusteri on toiseksi suurin ja toiseksi kypsä. Silti koko ala on maassa niin Helsinki-vetoinen, että Tampereellakin ollaan vielä pitkään riippuvaisia siitä, mitä pääkaupunkiseudulla tapahtuu. Riippuvuus on toistaiseksi ollut ainoastaan hyödyksi, sillä suomalaisen peliteollisuuden kansainvälinen maine on auttanut tekemään tunnetuksi myös Tampereen klusteria.

Kaupungeja vertailtaessa nousee Tampereen merkitys elinympäristönä yllättävän suureksi. Kaikkien haastateltujen osaamistaso on sellainen, että he saisivat huomattavasti parempipalkkaisia töitä Helsingistä koska tahansa, mutta monien kollegojensa tapaan pääkaupunkiseudulle muuttamista karsastetaan. Tamperelaiset pelintekijät tuntevat vetoa kaupunkiin, joka on tarpeeksi, muttei liian iso. Vaikka mukavuudenhalu yhdistyykin jossain määrin varovaisuuteen yritystoiminnassa, on pelintekijöiden sitoutuminen elinympäristöönsä erinomainen merkki klusterin tulevaisuudelle. Alan koulutukset takaavat jatkuvasti lisääntyvän työvoiman klusterille ja jossain vaiheessa yritykset kasvavat sille tasolle, että osaajia pystytään rekrytoimaan myös Helsingistä - ehkä ulkomailtakin. Tässä vaiheessa Tampereen ympäristötekijät voivat ehkä nousta jonkinlaiseksi kilpailuvaltiksi. Klusterin olemassaololle ja kasvulle pelintekijöiden halukkuus jäädä kaupunkiin on joka tapauksessa jo nyt ollut elintärkeää.

Kappaleessa 3.2 käsitelty kansainväliset esimerkit peliklustereista olivat kaikki selvästi pidemmällä kehityksessään sekä jo maineeltaan yleisesti alalla tunnettuja peliklustereita. Ne antavat silti vertailukohteen Tampereen kehittyvälle klusterille. Jokaisen klusterin alueella menestystä haetaan alueen

omien vahvuuksien kautta: Massachusettsissa seudun huippukoulutukseen ja siitä versovaan yrittäjyyteen panostaen, Dublinissa ainutlaatuisen kulttuurillisen välittäjäaseman pohjalta kasvaneeseen palveluliiketoimintaan keskittyen ja Frankfurtissa tehokasta verkostoitumista ja kehittyntä yhteistyötä kiihdyttävien kilpailun, luovuuden ja kansainvälisyyden kautta. Kaikille esimerkeille yhteistä on se, että koordinoitun yhteistyön ja julkishallinnon tuen katsotaan olevan avainasemassa klusterin kehitykselle. Dublinissa ja Frankfurtissa pelialaa on tuettu erittäin vahvasti, mutta Massachusettsissa tuki on jäänyt puutteelliseksi, jonka seurauksena klusterin yhteistyömekanismit eivät ole kehittyneet - siitä huolimatta, että se on yksi Yhdysvaltain suurimmista ja vanhimmista.

Klusterin sisäisen tukitoiminnan elintärkeyttä korostettiin myös haastatteluissa, vaikka pelinkehittäjät eivät välttämättä esimerkiksi ManseGamesin konkreettista merkitystä täysin ymmärtäneetkään. On kuitenkin yhä selvempää, että aidosti rakentava ja klusteria kehittävä yhteistyö ei synny ilman klusteritoimijan organisoivaa roolia. Pelintekijöiden omassa kulttuurisessa yhteisössä on valtava voimavara, mutta ilman koordinoitua heidän tapaamisensa eivät todennäköisesti kehity "kaljoittelutapahtumia" pidemmälle. Tukitoimien merkitys tulee ymmärrettävästi esille käytännössä kaikissa käsitellyissä toimialakeskittymien teorioissa. Myös Halbert (2012) huomioi tukitoimien merkityksen, vaikka korostaakin kollektiivisesti syntyvien yhteistoimien olevan lähtöisin ennen kaikkea yhteisöstä itsestään. Tampereella tilanne vaikuttaa toistaiseksi siinä mielessä lupaavalta, että ManseGamesille saatiin järjestettyä jatkoa Tampere Game Factoryn muodossa. Tämän projektin on kuitenkin tarkoitus kestää ainoastaan vuoden 2014 loppuun asti, minkä jälkeen lienee syytä pohtia, olisiko Tampereella aika käynnistää pitkäjänteisempi ja laajempi pelialan tukiprojekti, joka kohdennettaisiin aiempaa enemmän juuri alueen kärkiyrityksiin, jotta klusterin kipeästi kaipaama menestystuote saataisiin aikaiseksi koko klusteria kiihdyttämään.

Tukihankkeiden järjestäminen on luonnollisesti riippuvainen yleisestä taloustilanteesta, mutta myös alan tunnettuudesta, joka Tampereella on kohentunut viimeisten vuosien aikana. Paljon on kuitenkin tälläkin saralla edelleen tehtävänä, kuten muutamat vastaajat huomauttivat: pelialaan liittyy vielä paljon väärinkäsityksiä, joita Rovion ja Supercellin menestykset eivät ole pelkästään vähentäneet. Pelialaa ja erityisesti tamperelaista klusteria vaivaavasta sulkeutuneisuudesta tulisi päästä eroon. Se haittaa paitsi laajempien yhteistyöverkostojen luomista, myös alan tunnettuutta erityisesti päättäjien keskuudessa.

Kuten haastatteluista havaitaan, heijastelee tamperelainen peliklusteri monissa piirteissään Suomen pelialaa kokonaisuudessaan. Koska rahoituksen saanti on pienille yrityksille hankalaa, ja koska har-

rastuneisuus ja varovaisuus leimaavat yrityksiä yleisemminkin, pystyvät suomalaiset peliyritykset kasvuun vain harvoin. Monet päätyvät alihankkijoiksi suuremmilleen, jotta ne pystyvät rahoittamaan oman kunnianhimoisen ideansa toteuttamisen. Näin tulee käymään monen peliyrityksen kohdalla myös Tampereella. Kappaleessa 5.2 nostettiin esiin myös riskinoton puute. Vahvasti harrastuspohjaiset pelintekijät keskittyvät tekemään sitä, mikä on tuttua ja mikä jo osataan ennestään. Pelintekijöiden taitoon ja lahjakkuuteen suhteutettuna tämä on selvää alisuorittamista. Toisaalta on väärin ykskantaan tuomita varovaisuus ja omien intohimojen pohjalta toimiminen. On pitkälti muuttaman huippumenestyksen ja niitä seuranneen mediahuomion seurausta, että pelinkehityksen taloudellisesta potentiaalista edes puhutaan. Pelintekijät eivät itse näitä asioita korosta - pikemminkin mediahuomion keskittyminen myyntilukuihin kulttuuristen arvojen ja pelien laadun sijaan ärsyttää heitä. Tässä mielessä myös ympäristöllä olisi paljon varaa kehittyä pelialan avoimuuden lisäämiseksi, sillä tällä hetkellä väärät mielikuvat voivat siinä määrin ärsyttää, että sulkeutuminen on eräänlainen puolustusmekanismi.

Suomalaista pelialaa leimaa maassa valitettavan harvinaiseksi jäänyt uudenlainen asenne, jossa epäonnistumista ei pidetä entiseen tapaan leimaavana, vaan arvokkaana oppimiskokemuksena. Uudet yrittäjät koetaan alalla tärkeänä voimavarana, jonka kautta ala kehittyy ja kasvaa. Epäonnistumisen hyötyjen omaksuminen on Tampereella vielä kesken, sillä vasta nyt kehittyneimmät peliyritykset ovat alkaneet ymmärtää alan realiteetteja ja mukautua niihin. Luonnollinen kehitys tulee kuitenkin johtamaan lukuisiin epäonnistumisiin Tampereellakin, jolloin skeneen tulee lukuisia kantapään kautta oppineita toisen kierroksen yrittäjiä tai työntekijöitä muihin yrityksiin. Tämä sekä uusien yrittäjien jatkuva tuleminen alalle on elintärkeää, sillä he tuovat aina mukanaan uutta ajattelua, minkä seurauksena ala kehittyy. Pelialalla menestystä on harvoin pystytty kopioimaan suoraan, vaikka imitointi onkin yleistä. Siksi innovaatioita tarvitaan jatkuvasti. Tässä mielessä pelialan ja klusterin heterogeenisyyden säilyttäminen on tärkeätä: tarvetta on sekä nopeaa kasvua tavoitteleville yrityksille, että omaehtoisille visionääreille.

Tampereen peliklusterin kasvu tulee vakaissa oloissa jatkumaan todennäköisesti Suomen pelialan hyvän kasvun rinnalla. Kyky erilaisten pelialan ja -markkinoiden murroskohtien hyödyntämiseen, sekä omien asenteiden muuttaminen tulevat olemaan liiketoimintaosaamisen kehittymisen ohella klusterin kehityksen avainasioita tulevaisuudessa. Klusterin kypsyessä, yhteistoiminnan kehittyessä ja maineen kasvaessa menestykselle on olemassa jatkuvasti paremmat edellytykset - olettaen, että Suomen maine säilyy pelialan maailmankartalla. Skenen sisäinen kulttuuri ja hyvä yhteishenki ovat

jo olemassa ainutlaatuisena vahvuutena ja oikein suunnattuina ne antavat innokkaille toimijoille eväät vahvaan kasvuun.

8.4 Lopuksi

Tampereen peliklusteri on tutkimuksessa näyttäytynyt yllättävän moniin toimialakohtaisen keskittymisen malleihin soveltuvaksi kohteeksi. Se on silti muutamien tekijöidensä myötä aivan omanlaisensa toimialakeskittymä johtuen pelialan ominaispiirteistä sekä klusterin nuoresta iästä. Klusterin kypsyessä ja liiketoimintaosaamisen vakiintuessa se tulee mukautumaan paremmin vakiintuneisiin teorioihin esimerkiksi laajemman verkostoitumisen ja yhteistyön myötä. Myös innovaatiotoiminta tulee nousemaan jatkuvasti oleellisemmaksi.

Peliklusteri on tätä kirjoitettaessa mielenkiintoisessa vaiheessa, sillä ennakoitu alkuvaiheen loppu on selvästi käsillä. Tukitoimien jatkosta huolimatta osa yrityksistä tulee suurella todennäköisyydellä kaatumaan tai ajautumaan puhtaasti alihankkijoiksi klusterin kärkiyrityksille. On todennäköistä, että jo parin vuoden päästä klusteri on hyvin erinäköinen kuin tähän tutkimukseen tehtyjen haastattelujen aikaan. Tähän vaikuttavat monet seikat: Ensinnäkin yleiset alan realiteetit, jotka karsivat kestävämmällä pohjalla olevan liiketoiminnan ennemmin tai myöhemmin pois. Toiseksi kärkiyritysten kehitys ja mahdollinen menestys nostaa koko klusterin mainetta ja imagoa, jotka vastaavasti lisäävät rahoitusmahdollisuuksia, yhteyksiä Helsinkiin ja kansainväliseen toimintaympäristöön sekä tuovat enemmän huippuosaamista klusteriin. Sekä mahdollisesti kolmanneksi, tamperelaiset pelinkehittäjät alkavat tukitoimien kannustamana ymmärtää verkostoitumisen sekä laajemman yhteistyön hyödyt, ja aloittavat kansainvälisten esimerkkien mukaisia erilaisia yhteistyöprojekteja muun muassa oppilaitosten kanssa.

Gradun työstäminen rönkyi paikoin pelialan kehitystrendien suhteen sivupoluille puhtaasti niiden mielenkiintoisuuden ja mahdollisten laajempien vaikutusten takia, mutta lopullisesta raportista oli luonnollisesti pakko jättää sivupolut pois. Myös Tampereen peliklusterissa riittää tutkittavaa, mikä voisi edesauttaa klusterin kiinnostumista oppilaitosyhteistyöstä. Tällaisia molempia osapuolia hyödyttäviä tutkimuskohteita voisivat olla erilaiset pelimarkkina- ja pelaaja-analyysit sekä pelikokemuksen kartoitus ja tutkimus. Kokonaisuutena suomalaisella pelialalla tarvittaisiin paljon nykyistä kattavampaa analyysia markkinoista ja kuluttajista, jotta pelien suunnittelua osattaisiin suunnata oikeille kohderyhmille. Samaten niin koko ala kuin erityisesti Tampereen klusteri voisi hyötyä uu-

sista keinoista verkostoitumisen kehittämiseen sekä uusien yhteistyön keinojen etsinnästä pelialan ja muiden alueen toimijoiden välille. Pelialalla on esimerkiksi paljon hyödyntämätöntä potentiaalia muiden luovien alojen kanssa toimimisen suhteen. Luovuuteen ja kulttuuriin liittyen pelintekijöiden avainongelmaksi tämänkin tutkimuksen puitteissa muodostunut taiteellisten ambitioiden ja liiketaloudellisten realiteettien ristiriita voisi saada uusia näkökulmia vanhempiin luovan talouden aloihin kuten elokuvateollisuuteen verrattaessa.

Peliteollisuuden klustereiden laajempi tutkimus antaa myös edelleen odottaa itseään. Sellaisen tekeminen ei ehkä vielä ole mielekäästä Suomen mittakaavassa, mutta kansainvälinen vertailu, jossa Suomi kokonaisuudessaan voisi toimia yhtenä klusterina, voisi paljastaa paljon peliteollisuuden kytköksistä paikallisuuteen ja tämän paikallisuuden merkityksestä koko alan kehitykseen. Tuo paikallisuus ja kulttuuririippuvaisuus vaikuttaisi aidosti globaalista ja tietoverkkoihin yhä enemmän keskittyvästä alasta huolimatta olevan edelleen varsin merkityksellinen tekijä. Samalla peliteollisuus toimii esimerkkinä vientiin keskittyvästä teknologisesta toimialasta, joka tästä ja muista edellä esitetyistä syistä johtuen ei aivan suoraan istu olemassa oleviin toimialakohtaisen alueellisen keskittymisen malleihin, jotka pohjaavat pääasiassa perinteisempiin teollisuudenaloihin. Peliteollisuuden monialaisempaa tutkimusta puoltaa myös sen kiistaton taloudellinen ja kulttuurillinen merkityksen kasvu niin Suomessa kuin koko maailmassakin.

- Aoyama, Y. & Izushi, H. 2003. Hardware gimmick or cultural innovation? Technological, cultural, and social innovation of the Japanese video game industry. *Research Policy*, 32(3), 423–444.
- Breschi, S. & Malerba, F. 1997. Sectoral Innovation Systems: Technological Regimes, Schumpeterian Dynamics, and Spatial Boundaries. Teoksessa Edquist, C. (toim.) *Systems of Innovation. Technologies, Institutions and Organizations*. London and Washington: Pinter.
- Britton, J., Tremblay, D.-G. & Smith, R. 2009. Contrasts in clustering: The example of Canadian new media. *European Planning Studies*, 17(2), 211–235.
- Camagni, R. 1995. The Concept of Innovative milieu and its relevance for public policies in european lagging regions. *Papers in Regional Science, The Journal of the RSAI* 74, 317 - 340.
- Chen, K., Chang, Y., Tseng, P., Huang, C. & Lei, C. 2011. Measuring The Latency of Cloud Gaming Systems. In *Proceedings of the 19th ACM international conference on Multimedia*, Scottsdale, Yhdysvallat, November 28.12. New York: ACM.
- Constructing Regional Advantage. 2006. Principles – perspectives – policies. European Commission. European Communities.
- Cook, D. 2008. The Missing Child in Consumption Theory. *Journal of Consumer Culture*, 8. vuosikerta, numero 2, 219-243.
- Darchen, S. & Tremblay, D.-G. 2014. Policies for Creative Clusters: A Comparison between the Video Game Industries in Melbourne and Montreal. *European Planning Studies*. Routledge.
- De Propriis, L. and Hypponen, L. 2008. Creative Clusters and Governance: The Dominance of the Hollywood Film Cluster. Teoksessa Cooke, P. & Lazzeretti, L. *Creative Cities, Cultural Clusters and Local Development*. Cheltenham. Edward Elgar. 340-371.
- Edquist, C. 1996. *Systems of Innovation Approaches: Their Emergence and Characteristics*. Teoksessa Edquist, C. (toim.). *Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organizations*. Pinter. London - Washington.

- Finnish Games Industry 2010-2011. 2011. Neogames, Centre of Game Business, Research and Development.
- Halbert, L. 2012. Collaborative and Collective: Reflexive Co-ordination and the Dynamics of Open Innovation in the Digital Industry Clusters of the Paris Region. *Urban Studies*.
- Hirsjärvi, Sirkka & Hurme, Helena. 2000. Tutkimushaastattelu, Teemahaastattelun teoria ja käytäntö. Helsinki: Yliopistopaino.
- Hamari, J. & Lehdonvirta, V. 2010. Game design as marketing: How game mechanics create demand for virtual goods. *International Journal of Business Science and Applied Management* 5, 14-29.
- Harmaakorpi, V. & Tura, T. 2008. Verkostoja palveleva innovaatiopolitiikka. Teoksessa Harmaakorpi, V. & Melkas, H. Innovaatiopolitiikkaa järjestelmien välimaastossa. Acta-sarja Nro 200. Helsinki: Kuntaliitto.
- Harrison, B. 1992. Industrial Districts: Old Wine in New Bottles? *Regional Studies*, Vol. 26.5. 469 - 483.
- Howells, J. 1999. Regional systems of innovation? Teoksessa Archibugi, D., Howells, J. & Michie, J. (toim.) *Innovation Policy in a Global Economy*. Cambridge: University Press.
- Jarschel, M., Schlosser, D., Scheuring, S. & Hossfeld, T. 2011. An Evaluation of QoE in Cloud Gaming Based on Subjective Tests. Fifth International Conference on Innovative Mobile and Internet Services in Ubiquitous Computing (IMIS), Soul, Etelä-Korea, 30.6 - 2.7, Institute of Electrical and Electronics Engineers (IEEE).
- Juul, J. 2009. A casual revolution: Reinventing video games and their players. Cambridge: MIT Press.
- Kline, Stephen & Nick Dyer-Witheford & Greig de Peuter. 2003. *Digital Play. The Interaction of Technology, Culture and Marketing*. Montréal: McGill-Queen's University Press.

- Kautonen, M. 2008. Yksi alue, monta innovaatioympäristöä. Teoksessa Mustikka-mäki, N. & Sotarauta M. (toim.) Innovaatioympäristön monet kasvot. Tampere: Tampere University Press.
- Kautonen, M. 1998. Alueellinen innovaatiojärjestelmä: Käsitteitä ja merkityksiä. Teoksessa Niinimäki, K. (toim.). Networking in Business: Interaction in Working Life. Seminaarijulkaisu. Työministeriö, Työpoliittinen tutkimus, 185. Helsinki.
- Krippendorff, Klaus. 2004. Content analysis. An Introduction to Its Methodology. Thousand Oaks, Sage.
- Kolehmainen, J. 2001. Yritykset ja alueet tietointensiivisessä globaalitaloudessa, kilpailukyky koh-talonyhteytenä. Tampereen yliopisto, Alueellisen kehittämisen tutkimusyksikkö. Tampere: Cityoff-set O y.
- Kostiainen, J. 2000. Helsingin, Oulun ja Tampereen kaupunkiseudut innovatiivisina miljöinä. Teok-sessa Kostiainen, J. & Sotarauta, M. (toim.) Kaupungit innovatiivisina toimintaympäristöinä. Tek-niikan akateemisten liitto TEK ry. Helsinki.
- Kuittinen, J., Kultima, A., Niemelä, J., & Paavilainen, J. 2007. Casual games discussion. Proceed-ings of the 2007 conference on Future Play 2007 (15.-17.11.2007) (s.105-112). New York: ACM Press.
- Kuorikoski, J. 2012. Pirkanmaa kuhisee pelitaloja. Pelit 5/2012. 57.
- Kylmä, Jari & Juvakka, Taru. 2007. Laadullinen terveystutkimus. Helsinki, Editra Prima Oy.
- Lehdonvirta, V. 2009. Virtual consumption. Turku: Publications of the Turku School of Economics.
- Lundvall, B. 1992. National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interac-tive Learning. New York: Pinter.
- Malerba, F. 2002. Sectoral systems of innovation and production. Research Policy, Vol. 31, 247-264.
- Malerba, F. 2004. Sectoral Systems of Innovation: A Framework for Linking Innovation to the Knowledge Base, Structure and Dynamics of Sectors. Economics of Innovation & New Technolo-gy, Vol. 14 Issue 1/2, 63–82.

- Malerba, F. 2008. Luento 4.6.2008 Globelics Academy -tutkijakoulussa Tampereella.
- Malmberg, A. & Power, D. 2006. True Clusters: A Severe Case of Conceptual Head-ache. Teoksessa Asheim, B., Cooke, P. & Martin, R. Clusters and Regional Development: critical reflections and explorations. Lontoo and New York: Routledge.
- Malmberg, A. & Maskell, P. 2005. Localized Learning Revisited. Druid Working Paper No. 05–19.
- McGonigal, J. 2011. Reality is broken: Why games make us better and how they can change the world. New York: Penguin Press.
- ManseGames -projektin loppuraportti. 2013.
- Mäyrä, F. 2011. Games in the mobile Internet: Towards contextual play in Flickr and Facebook. In Online Gaming: Production, Play & Sociality. New York & London: Routledge.
- Mäyrä, Frans. 2008. An Introduction to Game Studies. Games in Culture. Lontoo: Sage.
- New Paradigms for Digital Games: The Finnish Perspective, Future Play Project, Final Report. 2011. University of Tampere.
- Ojala, A. & Tyrväinen, P. 2011. Value Networks in Cloud Computing. Journal of Business Strategy. Numero 32, 40-49.
- Oudshoorn, N. & Pinch, T. 2003. How users matter. The co-construction of users and technology. Cambridge & London: MIT Press.
- Peltoniemi, Mirva. 2009. Industry Life-Cycle Theory in the Cultural Domain: Dynamics of the Games Industry. Tampere: Tampereen teknillinen yliopisto.
- Porter, M. 1998a. On Competition. Boston and Mass.: Harvard Business School Press.
- Porter, M. 1998b. Clusters and the New Economics of Competition. Harvard Business Review, November-December 1998, 77-90.
- Porter, M. E. 1990. The Competitive Advantage of Nations. London: Macmillan.

Pyke, F. & Sengenberger, W. 1992. Industrial districts and local economic regeneration. International Institute for Labour Studies. Geneva.

Rao V. (2008). Facebook applications and playful mood: The construction of Facebook as a “third place”. Proceedings of Mindtrek 2008 (Tampere, Suomi, 7.-10.10.2008) (s.8-12). New York: ACM Press.

Reunanen, M., Heinonen, M. & Pärssinen, M. 2013. Suomalaisen pelitutkimuksen valtavirtaa ja sivupolkuja. Pelitutkimuksen vuosikirja 2013. Tampereen yliopisto.

Schienstock, G., Kautonen, M., Koski, P., Roponen, P & Räsänen, P. 1997. Pirkanmaan innovaatiojärjestelmän systemaattinen tehostaminen. Piriste-projektin loppuraportti. Tampereen yliopisto, Työelämän tutkimuskeskus. Tampere.

Sotamaa, O. 2007. Perceptions of player in game design literature. Proceedings of DIGRA 2007 (Tokio, Japani, 24.-28.9.2007) (s. 456-465). Tokio: University of Tokyo.

Sotarauta, M. 2007. Evolutionaarinen muutuskäsitys ja itseuudistumisen kapasiteetti. Käsitteellistä perustaa etsimässä. Sente työraportteja 17/2007.

Sotarauta, M. 2001. Kehittämispelit ja alueiden kilpailukyvyn kahdeksas elementti. Teoksessa Sotarauta, M. & Mustikkamäki, N. (toim.) Alueiden kilpailukyvyn kahdeksan elementtiä. Acta-sarja 137. Helsinki: Kuntaliitto.

Sotarauta, M. & Lähteenmäki, T. 2001a. Onko strategiatyön musta aukko mahdollista välttää? Kohditi ydinkompetenssiajattelua alueellisessa kehittämisessä. Teoksessa Sotarauta, M. & Mustikkamäki, N. (toim.) Alueiden kilpailukyvyn kahdeksan elementtiä. Acta-sarja 137. Helsinki: Suomen Kuntaliitto.

Sotarauta, M., Mustikkamäki, R & Linnamaa, R. 2001b. Alueet uusien haasteiden edessä. Teoksessa Sotarauta, M. & Mustikkamäki, N. (toim.) Alueiden kilpailukyvyn kahdeksan elementtiä. Suomen Kuntaliitto, Acta-sarja 137. Helsinki.

Stenros, J., & Sotamaa, O. 2009. Commoditization of helping players play: Rise of the service paradigm. Proceedings of DiGRA 2009 (Brunel University, West London, Iso-Britannia, 1.-4.9, 2009).

Sunyang, C. 2002. Building a national innovation system through regional innovation systems. Technovation, Volume 22, Issue 8, 485–491.

Suselbeck, R., Schiele, G. & Becker, C. 2009. Peer-to-peer support for low-latency Massively Multiplayer Online Games in the cloud. Network and Systems Support for Games, 2009 8th Annual Workshop, Paris, France, 23.11-24.11. Institute of Electrical and Electronics Engineers (IEEE).

Tschang, T. 2007. Balancing the tensions between rationalization and creativity in the video games industry. *Organisation Science*, 18(6), 989–1005.

Tuomi, Jouni & Sarajärvi, Anneli. 2009. Laadullinen tutkimus ja sisällönanalyysi. Helsinki, Tammi.

The Video Game Industry - An Industry Analysis, from a VC Perspective. 2005. Glassmeyer/McNamee Center For Digital Strategies.

Viljamaa, K., Lemola, T., Lehenkari, J. & Lahtinen, h. 2009. Innovaatiopolitiikan alueellinen ulottuvuus. Katsaus viimeaikaisiin kehityssuuntiin. Työ- ja elinkeinoministeriön julkaisuja, Innovaatio, 22/2009. Helsinki: Työ- ja elinkeinoministeriö.

Åstedt-Kurki, Päivi & Heikkinen, Riitta-Liisa. 1994. Two approaches to the study of experiences of health and old age: the thematic interview and the narrative method. *Journal of Advanced Nursing*. 20, 418–421.

Zichermann, G. & Cunningham, C. 2011. Gamification by Design: Implementing Game Mechanics in Web and Mobile Apps. O'Reilly Media.

INTERNET-LÄHTEET

Brown, R. 2010. New England's video game cluster chipping away at challenges. *Boston Business Journal*. Saatavissa <http://www.bizjournals.com/boston/blog/mass-high-tech/2010/07/new-englands-video-game-cluster-chipping-away.html?page=all> (luettu 7.1.2014)

Edwards, C. 2013. 'Grand Theft Auto V' Debut Expected to Reap \$1 Billion. *Bloomberg*. Saatavissa <http://www.bloomberg.com/news/2013-09-17/scuba-diving-thugs-to-reap-1-billion-with-grand-theft-.html> (luettu 17.12.2013)

Edwards, C. 2013a. Valve Lines Up Console Partners in Challenge to Microsoft, Sony. Bloomberg News. <http://www.bloomberg.com/news/2013-11-04/valve-lines-up-console-partners-in-challenge-to-microsoft-sony.html> (luettu 18.12.2013)

EU:n rakennerahastojen hallintaohjelma. 2013. Euroopan aluekehitysrahaston (EAKR) rahoittaman projektin kuvaus: Tampere Game Factory. Saatavissa <https://www.eura2007.fi/rrtiepa/projekti.php?projektikoodi=A32661> (luettu 1.2.2014)

The Evolution of Mobile Games. 2012. Entertainment Software Association. Saatavissa http://www.theesa.com/games-improving-what-matters/The_Evolution_of_Mobile_Games.pdf (luettu 28.11.2013)

Gold, J. 2013. Apple's app store makes 2X more money than Google Play store. NetworkWorld. Saatavissa <http://www.networkworld.com/news/2013/081313-apples-app-store-makes-2x-272826.html> (luettu 28.11.2013)

Kim, Ryan. 2012. Kickstarter starts welcoming UK creators with projects launching Oct. 31. Gigaom. Saatavissa <http://gigaom.com/2012/10/10/kickstarter-starts-welcoming-uk-creators-with-projects-launching-oct-31/> (luettu 18.12.2013)

Koetsier, J. 2013. Comparing Apples and Googles: The App Store vs. Google Play. Venturebeat. Saatavissa <http://venturebeat.com/2013/07/17/comparing-apples-and-googles-the-app-store-vs-google-play-infographic/> (luettu 28.11.2013)

Latva, S. 2012. How did Tampere develop into a games industry cluster? Good News from Finland. Saatavissa <http://www.goodnewsfinland.com/archive/point-of-view/how-did-tampere-develop-into-a-games-industry-cluster/> (luettu 14.1.2013)

Lowensohn, J. 2014. The European Union is grilling Apple and Google about free-to-play apps. The Verge. Saatavissa <http://www.theverge.com/2014/2/27/5453934/the-european-union-is-grilling-apple-and-google-about-free-to-play> (luettu 1.3.2014)

Makuch, E. 2013. Minecraft PC passes 11 million sales. Mojang's open-ended sandbox game reaches new sales milestone. Gamespot. Saatavissa <http://www.gamespot.com/articles/minecraft-pc-passes-11-million-sales/1100-6410656/> (luettu 18.12.2013)

- Matulef, J. 2013. Remedy on why Alan Wake 2 isn't happening right now. Eurogamer. Saatavissa <http://www.eurogamer.net/articles/2013-05-23-remedy-on-why-alan-wake-2-isnt-happening-right-now> (luettu 17.12.2013)
- McCurry, J. 2010. Game On - A game cluster gains momentum in Greater Boston. Site Selection. Saatavissa <http://www.siteselection.com/issues/2010/sep/Massachusetts.cfm> (luettu 7.1.2013)
- MinecraftEdu.com. 2013. Saatavissa <http://minecrafteu.com/page/> (luettu 18.12.2013)
- Neogames. 2010. Suomen pelitoimialan strategia 2010-2015, visio 2020. Saatavissa <http://www.neogames.fi/wp-content/uploads/2013/05/Pelistrategia-2010-2015.pdf> (luettu 12.12.2013)
- New Factory. 2013. Saatavissa <http://newfactory.fi/services> (luettu 25.3.2014)
- NPD Report: Digital Game Sales Surpass Physical in Q3. 2013. GamePolitics. Saatavissa <http://www.gamepolitics.com/2013/11/22/npd-report-digital-game-sales-surpass-physical-q3#.UpcX88RdV8E> (luettu 28.11.2013)
- Nyak, M. 2013. FACTBOX - A look at the \$66 billion video-games industry. Reuters. Saatavissa <http://in.reuters.com/article/2013/06/10/gameshow-e-idINDEE9590DW20130610> (luettu 28.11.2013)
- Onlive. 2013. Saatavissa <http://www.onlive.com/> (luettu 12.12.2013)
- Ordanini, A., Miceli, L., Pizzetti, M., Parasuraman, A. 2011. Crowd-funding: Transforming customers into investors through innovative service platforms. Journal of Service Management 22. s. 443. Saatavissa <http://www.scribd.com/doc/59656556/Crowdfunding-Transforming-Customers-into-Investors-through-Innovative-Service-Platforms> (luettu 18.12.2013)
- Parker, L. 2011. The Rise of the Indie Developer. The rise of the indie developer: Will the golden age last? Gamespot. Saatavissa <http://www.gamespot.com/articles/the-rise-of-the-indie-developer/1100-6298425/> (luettu 18.12.2013)
- Pirkanmaan Liitto. 2013. Tampere Game Factory nostamaan pelialaa. Saatavissa <http://www.pirkanmaa.fi/fi/tampere-game-factory-nostamaan-pelialaa> (luettu 1.2.2014)

Region Specific: Dublin. 2011. Edge Online. Saatavissa <http://www.edge-online.com/features/region-specific-dublin/> (luettu 14.1.2014)

Region Specific: Frankfurt. 2011. Edge Online. Saatavissa <http://www.edge-online.com/features/region-specific-frankfurt/> (luettu 14.1.2014)

Salonen, J. 2012. Laki jarruttaa joukkorahoituksen leviämistä. Ulkomailla rahankeräyksellä kustannetut elokuvat ovat yleistyneet. Helsingin Sanomat. Saatavissa <http://www.hs.fi/paivanlehti/kotimaa/Laki+jarruttaa+joukkorahoituksen+levi%C3%A4mist%C3%A4/a1345176506537> (luettu 18.12.2013)

Report finds free-to-play microtransactions make up 79% of U.S. app store revenues. 2014. Venture Beat. Saatavissa <http://venturebeat.com/2014/02/21/report-finds-free-to-play-microtransactions-make-up-79-of-u-s-app-store-revenues/> (luettu 27.3.2014)

Webster, A. 2013. Indie game developers warm to Xbox One, but can Microsoft catch Sony? The PS4's head start might not last for long. The Verge. Saatavissa <http://www.theverge.com/2013/12/4/5151428/xbox-one-vs-ps4-next-gen-indie-games> (luettu 18.12.2013)

LIITTEET

Liite 1

Tutkimusaastattelun kysymysrunko pelinkehittäjälle

- Miten peliklusteri on muodostunut Tampereelle?
 - * TTY, Nokia yms. merkitys?
 - * Tärkeimmät edesauttavat tapahtumat / kehityskulut?
- Miten Tamperelainen peliklusteri toimii (eikä vain Manse Gamesin edesauttamaa toimintaa)?
 - * Onko klusterissa muita yhdistäviä konkreettisia rakenteita kuin Manse Games- projekti?
 - * Jakavatko pelitalot jotain yhteisiä hyötyjä, jotka ovat seurausta alueelle sijoittumisesta? (esim. sama jakelija tms.)
 - * Keskinäinen kilpailu? Onko se tiukkaa, vai onko avointa yhteistoimintaa?
 - * Mitä yhteistä toimijoilla on toimialan ja paikan lisäksi?
 - * Minkälaisia vuorovaikutuksen keinoja?
 - * Miten viestintä ja tiedonvaihto toimivat klusterin sisällä?
 - * Antaako ympäristö (Tampere) joitain erityisiä etuja peliklusterin toimijoille?
 - * Harrastuneisuus nousee jatkuvasti esiin, miten se näkyy toiminnassa käytännössä?
- Ketä ovat peliklusterin toimijat?
 - * Ketä ja mitä klusteriin kuuluu? Yritykset, entä muita tahoja - mikä niiden merkitys? Missä sijaitsevat?
 - * Onko Tampereelle sijoittunut muita alan toimijoita kuin varsinaisia pelintekijöitä?
 - * Liiketoiminnassa yhteistyötahoja klusterin sisällä (alihankkijat tms.)?
 - * Onko nähtävissä jotain hierarkkista tai muuta rakennetta toimijoiden välillä?
- Klusterin ulkosuhteet?
 - * Miten pelialan klusteriin ja sen jäseniin suhtaudutaan Tampereella?
 - * Kuinka riippuvainen tamperelainen peliklusteri on muista? (suomalainen peliteollisuus, julkiset tahot yms.)
- Peliklusterin tulevaisuus?
 - * Kuinka pitkälle kehitys on riippuvainen ulkoisista tekijöistä (esim. julkinen rahoitus)
 - * Millainen on klusterin asema kansallisesti?
 - * Pelialan merkittävimmät kehitystrendit Suomessa ja maailmalla ja vaikutus Tampereelle?
 - * Mihin suuntaan uskot klusterin kehittyvän?